

淘客销量的日常的推广

产品名称	淘客销量的日常的推广
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

一、日常安排1.日常的推广安排根据网店主推产品定位去分析受众人群，不仅分析他们的搜索习惯，也要了解他们的日常需求。同时再结合产品风格、类型以及相应的关键词，来做淘宝标题或者产品详情。但是切记千万不要一味地设置热词，这样会影响后来的转化率。除此之外，遇到节假日或者网店特殊节日会做促销活动的，要对产品进行及时地设置和调整。

2.日常的客服安排分析产品购物的高峰期上新，但是要记得分析的产品一定要是当时销量特别好的产品。可以通过多项的数据分析来找到产品的转化高峰期，等到高峰期来临的时候，加大投入。而客服在高峰期也要勤快一些，机灵一点。此外，客服另外需要做的就是在新品上传之后做好登记，这样会让什么时候上新什么时候下架一目了然，方便之后的日常维护。

二、日常维护1.文案首先，文案要对产品同行竞争者的描述进行分析，了解他们的描述重点，取之精华去其糟粕，找出有用的来写在网店产品的描述里；其次，咨询相关专业人士或者通过对市场调查和产品市场分析，来决定该如何优化，找出自身产品的特色和风格来写进产品描述里，从而达到吸引客户的目的；再者，文案还需要做的就是收集客服反馈过来的咨询信息

了解客户的真实需求和表面需求，从而在产品描述里进行完善；把买家秀的照片放进产品描述里，在问大家里，以买家的身份来自问自答。2.美工一个装修精美和产品风格清新的店铺和产品图片，会让用户浏览的时候眼前一亮，很容易产生购买。美工在日常店铺维护里需要做的其实有挺多，大概包括根据产品风格美化产品、制作产品的另外一些辅助图片、给产品图片加上水印

在产品详情页里可以加上厂商的加工图片、活动来的时候在图片上加上活动的文案等。只有做好每天的美工维护，才会让用户感觉体验很好，看图片时很享受，才有可能增加转化几率。3.客服根据自身产品特性来要求客服的性别，如果你卖的是女士内衣的话，一定要找女性来做客服。此外，每天客服的重点工作还是整理出用户咨询的问题

从而做好问题的分析和整理，才找出用户的真实需求。另外，在客服服务的时候，要语气亲和，如果遇见用户不想购买的，千万不要紧逼，可以适当地问下为什么不想购买

