

南阳拼多多培训、拼多多店长运营班、淘宝直播营销班

产品名称	南阳拼多多培训、拼多多店长运营班、淘宝直播营销班
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

南阳拼多多/淘宝/天猫/京东/1688/抖音小店推广运营班课程大致介绍：各位卖家，春天好！新年新气象，商家想不想自家店铺能在2021年更上一层楼

第一步：淘宝推广运营思维培训、诠释何为店铺小而美、推广精一准定位、精一准战略目标、年度店铺运营计划、为您的店铺制作推广计划

第二步：淘宝搜索排名解密、淘宝搜索特点、淘宝搜索那点事儿、认识淘宝SEO、淘宝排名因素、宝贝标题优化、宝贝详情页优化、主图详情页属性与标题的密切关系、如何选词、如何正确的组建标题、在哪里可以获取有效的关键词、让你店铺商品排名总比别人靠前

第三步：淘宝直通车实战、直通车内部计算原理、玩转直通车关键词、**你直通车质量得分秘籍、直通车点击率优化、养词技巧、直通车关键词数据分析、各种解决您直通车成本太高方案、让你轻轻松松开上直通车、低成本高转化

第四步：淘宝客推广实战、淘宝客推广原理、淘宝客流量引入、淘宝客佣金设置、佣金计算方式、佣金走向、挑选有优一秀商品技巧、如何招募更多的淘客推广你的产品、查看竞争对手的淘客计划、做到知己知彼百战百胜

第五步：店铺市场数据分析与商家工具、淘宝指数分析、生意参谋分析、数据定义、流量来源、产品数据分析、淘宝手机端店铺分析、生E经数据分析、行业分析高一级维度、利用分析出来的市场、打造你店铺的取向、完善自己的店铺

第六步：活动策划营销、如何**活动报名通过率、活动选款技巧、活动审核期要做的维护、报名天天特价、淘宝试用、淘宝清仓、淘营销...等活动、双十一、双十二、活动预热、淘宝店内活动、站外活动利用活动**店铺的法案

第七步：爆款打造、店铺管理与实践、选择爆款的技巧、如何定义爆款的主要依据、商品三要素优化、

促销手段配合、初期的销量**窍门、爆款的四个周期、每个时期的推广方式选择、**爆款的生命周期、打造爆款的方案、店铺管理与实践、老客户的重要性、老客户识别和定义、老客户维护、老客户营销活动、大家都知道老客户的成本、永远低于新客户、所以我们教您打造淘宝里面的朋友圈、想要降低引流成本就得有自己的生意圈

以上班级是（高一级运营推广班）

01.认为店铺产品上架越多越好

很多商家可能第一次做电商，所以不知道店铺上架多少个链接合适，只知道平台对于上架的商品有上新流量的扶持，疯狂上架，若期间没出单，没有成量的款，后期运营很麻烦。要知道拼多多其实玩的是爆单品，若店铺没有成量的款，就一定没有足够的自然流量，也就没有多少利润。而通常，那些所谓的某店铺日发千单，也就是一两个链接带来的，所以商品链接并不在于多，若太多没销量，反而会影响整体的店铺活跃度，起到负面影响。所以我们更应该关注链接的深度，而并非数量。

02.店铺只做一个爆款

上述提到爆单品，但是也不要执意单方面做一个爆款，因为任何一个商品都有生命周期，当爆款衰退期来了，如果商家店铺里没有一个款式商品可以代替，那么店铺的销量必定会大幅度下滑。所以，在运营操作时，一定要多做几个小爆款，这样才能平衡、稳定店铺的日常运营。

03.认为Sku设置越多越好

Sku设置与商品上架是同样的道理，并不是越多越多，过多可能导致设置的价格范围过大，此时平台为了消费者体验，会限制低价引流，其平台与区间价设置，不同类目规定是不同。例如：箱包类Sku设置十个左右即可，水果类的Sku设置基本在10以内。

期间如果商家担心自己店铺sku设置不够好，导致一些Sku的销量不好拉低商品排名，这时小编建议商家可以多去看看你的竞品，模仿是Zui好的老师。Zui后，分类筛选，分别设置为利润款、热卖款、引流款

。