

淘宝代运营网店装修的七大原则及运营技巧淘宝直播代运营

产品名称	淘宝代运营网店装修的七大原则及运营技巧淘宝直播代运营
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

有很多人在淘宝上开完店铺之后，就放弃了，因为店铺装修做不好。淘宝店铺装修其实是为了让客户对店铺的印象更好，在店铺停留的时候越久，达到更多的成交，所以网店装修一步就要考虑客户的感受，客户感受舒服，愉快，自然就愿意花钱购买你的产品。

淘宝店铺的竞争越来越大，在店铺装修方面会越来越强调自己的风格，那么，抢占消费者注意力和记忆力越来越重要，所谓万花丛中一点绿，如果我们的装修还是千篇一律，恐怕我们只能用价格来刺激消费者了吧？

因此，在精神上第一时间给予消费者刺激就成了重中之重，只有这样，才能够形成自有的口碑营销。接下来小编就来给大家说说网店装修的几点秘籍。

1、网店装修要讲究色彩搭配

色彩的搭配就和美学有关了，如果你说根本不懂美学，那么也一定要做到有很好的观赏性，懂得色彩搭配的美和丑。色彩胡乱搭配，给人的感觉是非常的怪异，完全没有美感。所以一定要重视色彩搭配，还要保证色彩搭配和店铺整个主图相符。

2、淘宝网店装修产品图片不要过分夸大

网购主要靠图片去判断产品是否购买，如果过分夸大，收到之后发现产品和图片相差太多，客户会果断给差评。还有网店装修中不能有过多的文字，好是图文结合的方式。

3、网店装修的店招不能过分复杂

网店装修店招是处于上面的部分，这里可以展示店铺的名字，形象，特点，品牌文化形象，如果说过于复杂客户不容易记住，这样客户下次想要再次访问你的店铺就比较难。店招无需过多设置，关键还是要突出店铺品牌理念和定位。

4、网店装修太难无法入手，关键还是没有定位好店铺，产品风格

装修是要和店铺、产品风格相符合的，一旦先确定了这两个，风格就好定，风格定好了之后也可以去网站上查看很多资料，后设计出适合自己的网店装修。

网店装修不能盲目的跟从火热的店铺装修，也要确定好装修的风格适不适合店铺产品风格，如果不适合就会呈现特别怪异的感觉，所以说不是热门的就是适合的。

5、页面布局。

现在淘宝店铺一般存在着两种主流方向，一种是逼格很高的大气派，大画面路线，一种是小简约，小温馨的画面。

这两种风格各有各的好处，前者针对男性用户，后者针对女性用户，针对不同的人群做出不同的设计风格。不过在有了针对性之后一定要在版块的设计上面做到统筹协调，切忌不做规划，将各种花哨元素一股脑地添加。

6、详情页设计。

详情页的作用就是展示宝贝的地方，一切特点，优势一定要放在前端进行展示，细节什么的对于买家来说不是首要关心的因素。买都不想买，我看你细节干嘛？

其次把详情页当做是为宝贝答疑解惑的地方，将各种信息做全，有时候买家也不知道自己想要什么样的宝贝，就是看了宝贝详情页的信息展示才有了加入购物车的欲望。

7、买家界面习惯不易轻易改动

想想看，我们是不是都希望在熟悉或者是学会了一个操作之后，下次也同样可行呢？据我了解，现在卖家当中，肯定是存在频繁改动首页装修结构的。其实，店铺的装修频繁变动的界面结构，会让顾客每次来访，都多增加一次理解的过程，网购的一个特点就是便利，否则买家失去耐心对于您店内的转化率可是得不偿失的。

下面淘宝代运营就告诉大家新手要如何做好淘宝店铺运营。

1、重视店铺数据分析

很多新手对数据漠不关心，但是网店运营又与数据分析是密切相关的，甚至所有的问题都可以在数据上得到反映。如果卖家不认真地去分析网店后台的每项数据，就无法掌控网店的现状也找不到店铺问题所在。

2、做好运营细节

网店运营学习时需要注重的细节非常多，店铺服务态度和商品物流包装等问题都需要不断改进。

3、网店运营要有规划

要想要让店铺更好地发展下去，卖家必须要有一个总体的规划，再做好详细的计划，店铺再按照计划来一步步做好运营，这样才能让网店脚踏实地的发展起来。

4、做好店铺的推广

淘宝新店如果不做推广店铺就不会有人气，除了免费的自媒体网店推广方式以外，免费试用和淘宝客推广也是新手卖家比较青睐的方法。虽然这两种方法都需要付出一定的成本，但是这些费用都是卖家能够自己把控的，关键是这两种方法的效果都还不错。

5、多借鉴别人的经验

多数新手卖家在开网店初期，都对经营网店没有什么经验。这个时期要多去学习，学习别人成功的经验，同时结合自己店铺的实际情况，把别人的经验变成自己的经验。

6、重视客户体验

买家在购买过程中只能通过图片来了解商品，如果在这种情况下还不重视客户体验，那么很难有买家会回头购买你的商品。而如果你真的能把客户摆在一位，不仅能够提升网店的流量，还有助于树立良好的口碑。