

如何根据电商平台对店铺商品G0到G4进行的分层做精细化运营？

产品名称	如何根据电商平台对店铺商品G0到G4进行的分层做精细化运营？
公司名称	吉安市快推鱼网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	江西省吉安市井冈山经济技术开发区君山大道176号1幢商业2-01号
联系电话	18979652394 18979652394

产品详情

别人都在偷偷地根据商品层级做精细化地运营了，你还在傻乎乎地对全店商品无差别地一遍一遍地动销。运气好的碰到一个两个品出单运气不好的，那流量是纹丝不动，家人们不要再浪费资源了。电商平台已经把你的商品成绩分好了，我就手把手的教大家如何根据商品的分成来精细化的运营。一遍可能看不太懂，建议先点赞保存，多看两遍。打开你电商平台的商品分层，我们的品可以分为g0到g4这五个层级。那g0是差的平台，不会进行任何形式的自然推流。g0一般都是因为主图和属性信息不全造成的。如果g0这里面有你很久之前选的品也没有销量，那这就直接下掉就行了，不用在他身上浪费精力了。如果是你近新选的品，那看完这个视频点赞保存之后，立马按照提示进行优化。那些优化不了的，不用犹豫直接下掉，必须保证你的g0商品清零。g1这一层的品基本上信息质量、品质力和约束力还是不错的，就是因为销售力不及格，我先来解释一下这几个名词啥意思。信息质量力代表着你的主图、属性、标题等商品信息越完善，分越高。品质力代表商品的质量好评率越高，分越高。旅行力代表你发货揽收及时率和配货时长。数据越，分越高。销售力代表着你这款商品的销售能力卖得越多，分越高。那针对g1层级怎么做？服装鞋靴这些个性化要求比较高的一个月之前选的品没有销量的直接下掉，有销量的可以留着，但是数据也不用再做了，15天之内选的品可以再来一轮动销百货这些消耗品，个性化要求不高的，不挑人的，啥时候都能卖的可以再来一波动销，后面能起量就起不起量也就算了。本身我们选品破零也是一个测款的过程，没有必要在一个款上浪费太多的时间和精力。g2这一层是及格线，你想到g2这一层商品的信息质量力尽量达到。这也是我为啥多次强调说选品商品的时候，商品信息一定要完善，然后其他三个指标必须及格到g2这一层了，商品才能拿到平台的流量倾斜到g3这一层可以算良好了，获得精选好物的标签，甚至拿到10万及以上的流量倾斜。g3这一层不但要求你的信息质量和品质力，而且还要有良好的销售力和履约能力。那这个店铺六七千的交易额也只有一个品到了g3，很多店铺一个到g3的品都没有，g4就属于了，他要求这四个指标全部达到。想到g4这一层，我们做无货源那是很难的。当然流量加持也是很恐怖的，这个绝大多数人都达不到，我就不讲了，现在赶紧打开你电商平台的商品分层，把g0处理一下。如果你不知道如何提升的话 可以返回主页联系我们