淘宝店铺的运营思路和操作玩法，教你如何阶段性地累积和提升|鸿石

产品名称	淘宝店铺的运营思路和操作玩法，教你如何阶段性地累积和提升|鸿石
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/件
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

想要突破，说简单也简单，说困难也困难，毕竟困难是相对的，要看是处于哪种市场环境、操作环境、运营思路、优化手段等。选择正确，契合搭配，这样店铺自然会更简单的突破极限。

一、阶段性店铺布局

1、店铺及产品定位

首要环节就是明确好产品，做出定位，产品定位尤其重要，标品还是非标品，季节性产品还是非季节性产品，市场环境的定位，受众人群的定位等等。明确好定位会利于店铺的操作方向，操作效率和推广节奏，更能在操作阶段中，有阶段性的突破和后期爆发。

（1）基础阶段

店铺和产品前期准备，测款工作，直通车测试调整，观察分析数据情况，点击量、收藏加购率、转化率要有达标水准，有较高数据水平，可以重点操作推广。

（2）过渡阶段

对于我们要重点优化的数据项，比如：权重、标题优化，率量指标，点击率，收藏加购率，转化率等。这些同样也是淡季需要去做的事项，店铺内功优化到位，这样也能提升产品权重。

提前的布局维护能让店铺处于稳定状态去做提升，行业旺季造成的成本较高，竞争激烈问题会更好去应对，此时会有更好的操作空间和发展空间，等到后期快速的提升和爆发。

通过测试数据来对潜力款进行重点规划，操作方向清晰了，后续就会更具备效率。如果在过渡阶段的所需事项、数据完成度都没有体现，那么这种情况就非常不乐观了，大家都在起步，zui基础的工作都没做好，这样自然斗不过别人，也无法站稳脚跟。

（3）冲刺阶段

前期工作都做到位，那么到了该冲刺的时刻，自然也要扩大优势，持续爆发，淡季做好递进，旺季强压冲刺。这个阶段下，我们既要看前期的积累，也要看后续的把控，若前期累积不足，后劲自然差。

所以对于流量方面持续的获取，转化等数据能否跟上节奏，产品供应力度，转化环节质量等等，任何变量都可能影响zui后的结果，所以控制变量也是我们此阶段zui重要的一项工作。

2、时间节奏把控

对于一些特定阶段来说，比如zui近有些店铺的转化效率跟不上，这不只是由于推广投放所造成的。店铺流量下滑严重，数据受到影响，反馈到权重，这样一步步的影响足以让一个店铺摔的很惨。

时间阶段的差异性固然是有的，但是流量的持续性也是关键，接着才会有稳定的输出，整体趋势的稳定，才会越来越好，更利于后期的冲刺。所以当问题突如其来，要考虑到哪些是深受影响，哪些影响zui小，如何控制并转化为自身的优势，发现对应的问题，才会找到对应的解决方法。

所以对于店铺和运营而言，时间节奏的把控异常重要。季节性产品的测款上新，款式风格和人群定位都是关键项，款式选好，提前做好产品布局和预热，之后加强操作力度，冲刺爆发。

二、阶段性流量布局

在目前产品风格特征各不相同的阶段，产品基础优化，加权指标，提升权重等事项已必不可少。用户体验的加强，也再次对产品有更高规格的要求，晒图评价、买家秀，销量在新品加权期的体现，宝贝权重会更好提升。后续的推广引流方面，直通车会有更好的数据反馈，这也促使了店铺向更高层次的迈进。