

# 关于淘宝开店的13个误区|如何运营好一个淘宝店铺|鸿石传媒

产品名称	关于淘宝开店的13个误区 如何运营好一个淘宝店铺 鸿石传媒
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

淘宝开店13个误区

第1，极限词宝贝系统排查出直接下架或者被打假人直接投诉赔偿。

第二，广告与违禁词，食品、化妆品、烟草类经常犯的错误，经常被下架或投诉。

第三，错放类目。

第四，售假，这个就不多说了吧。

第五，SKU作弊，当个SKU价格过低，这个时候会被判成SKU作弊，宝贝也会被降权。

第六，商品信息不一致，标签写着包邮，那详情页写着不包邮。

第七，重复铺货，而两个或两个以上的重复链接就判定为重复铺货。

第八，标题乱，超标题是否有引流是重要原因，因为他决定买家是否能搜索到你的关键词之一。

第九，价格低肯定卖得好，盲目认为价格低就能卖的好，但是产品价格低更难，因为永远有人比你更低。

第十，主图不优化流量等于展现的点击，把每个点击率提高1%，就会对我们流量有翻天覆地的变化。

第十一，详情页面不优化，销售额等于转化率乘流量，产品的转化率详情页非常重要。

第十二，客服，太多转化，退货、售后都由客服言语不当造成的。第13，标题更改，每隔48小时改一次，每次不要超过两个词，控制六个字以内，调换顺序也可以的。

淘宝运营这个行业已经存在了十多年了，关于技术方面都很透明的，根本不值钱，那么值钱的是运营的思维，现在问的最多的问题还是补单怎么补，流量怎么做，那今天讲透每天应该补多少单，怎么补，什么时候应该介入直通车，期间应该优化什么？

首先上架前三天，每天操作三到五单就足够了，然后快速收获评价，这个时候是有自然流量。之后看生意参谋流量中流量板块选词助手，选择引流，搜索关键词，选择仓位词，选那些浏览量高但跳市率比较低的词去补，那补多少单呢？同样看生意参谋流量到店铺来源，看同行最近七天的搜索成交金额，把它压缩到你三天的单量就可以了。至于什么时候进入直通车？这个就是要看类目的，如果大标品类目可以在14天之后，常规产品入职之后就要衔接直通车了，期间优化的点一定是在评价，问大家以及主图，尽量去引导他咨询客服，给他大额优惠券。也要促进真实成交，因为现在淘宝主要考核的点就是真实成交这一块。