

淘宝天猫运营的30个小技巧

产品名称	淘宝天猫运营的30个小技巧
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

- 1.新品不要刻意去做某些关键词，平台给我展现什么词，我就养什么词；
- 2.不要修改一口价，修改价格可以利用打折软件去修改，改动一口价会影响权重；
- 3.优化标题不要一次改动太多，改太多关键词会影响权重；
- 4.宝贝属性在上架发布时尽量一次填好，后期能不改就不改，修改属性影响权重；
- 5.优化和修改，建议在过了晚上12点后再做，方便做数据对比；
- 6.上新过程中要经常优化主图，同时要优化提高转化率承接流量；
- 7.主图5张都要点利益点，现在很多买家购物时只看主图介绍，看详情的对比以前少了很多，做好主图的产品
- 8.修改主图，建议先把要替换的新主图放在第2、3张的位置，等隔天再换到首图位置，避免影响权重；
- 9.活动报名优惠券、淘客推广等，不订单改价，改价降低客单价，影响店铺销售层级，还会有最低价，影响
- 10.产品着重突出一个最多买家关心的卖点，可以在自己和同行的评价和问大家里看看买家都有哪些反馈
- 11.创意直通车可以替换推荐得榜的创意；活动海报等，都可以多参考同行点击率高的图，例如在淘宝
- 12.加入到类目群，多关注群里的活动消息，有些活动小二只在群里发布，也多和小二搞好关系，最好混个
- 13.把每一个数据指标都去优化，优化到比同层同行好，店铺做起来的机会是大很多；
- 14.宝贝链接里面的每一个SKU图都上传，能减少客服工作量，降低跳失，提高转化；

15.做好产品与人群标签的一致，如果引流进店的访客人群标签和产品不一致，转化率会低；

16.重视店铺和产品的DSR评分，评分太低，缺少信任感，买家不敢买，影响转化率，也会影响店铺权重
17.选平产品，要做好产品定位和产品布局，定位过高或过低，产品布局不合理，都会让店铺运营起来事

18.差评会影响店铺权重等件情和差评及差评率会降低店铺权重，差评的回复也很重要，差评回复不好，差评
19.差评会影响店铺权重和转化率，一个差评可能就让一个爆款连续几天销量下降，被同行

20.选能得销包销新品类需要常上新，上新做的好会是每周或每个月的业绩增长点，也能提高老客户回购
21.正确设置促销，例如用满减、优惠券、满赠等来提高客单价，有些喜欢优惠的买家也能因为促销而转

22.回购高的类目，建议每个月会有不同的店铺活动，有不同的会员活动，提高买家粘性；

23.做好老客户维护，老客户维护流量成本越来越低，老客户维护好，店铺才能更好的发展，有些回购率
24.客服要做好，客服是店铺的灵魂，客服要做好服务，一个不了解产品和活动、或态度不好的客服，咨

25.客服要做好，客服是店铺的灵魂，客服要做好服务，一个不了解产品和活动、或态度不好的客服，咨
26.客服要做好，客服是店铺的灵魂，客服要做好服务，一个不了解产品和活动、或态度不好的客服，咨

27.找好同级别的竞争对手，避免影响运营方向出错，例如第三层
28.选店铺直播部分店铺直播粉丝流量都不错，多微博、微信等和店铺直播能做好直播

29.多关注竞店的活动、促销、推广等，针对竞店把很多地方做的比他好，你的店铺自然会比他好；

30.运营要有细心、耐心、坚持这些品质和强执行力，才能做好店铺的很多细节，最后将店铺做的越来越