

才开网店怎么操作??

产品名称	才开网店怎么操作??
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

我们来聊聊新手前期开网店这个话题，呢很多朋友的店铺开好了之后啊就是说比较迷茫，不知道怎么去操作，就等着生意上门，但是呢也等不来订单，没订单的时候呢不懂得去找问题，也不会去做优化，就杵在原地啊比较茫然。针对这样一个问题，聊一下我们在开店的时候啊，前期要去做哪些基础工作的几个要点。个步骤：是开店，简单的方式是我们打开浏览器搜索拼多多店铺后台，你找到官网点击进去就可以看到有一个零元入住或者说注册店铺，你点一下，那么平台它会有提示让你填写身份证信息、填写电话号码等，你把这个信息对应着一填提交就OK啦。一到三天它的一个审核通过了之后呢，你这个店铺就下来了第二个点：我们要教的保证金，平台呢它对于我们的一个就是说如果你不交保证金的话，对于你的一个资质是不够认可的。如果你卖假货。咱去处理售后，对吧？所以说你拿不到太多流量啊，我们在前期时候先把保证金交一下，在之前呢保证金一般的一些类目啊差不多是两千块钱，但是呢近期平台做了一个调整，降低了这个门槛，保证金呢很多类目都只需要交一千块钱。我们先把保证金交了之后，然后再去做其他的一些操作，这个时候呢才能够拿到流量，才能够稳定的去卖货。第三个点：我们在前期时候把一个店铺要不要去做店铺装修，要不要去买像一些铺货软件之类的东西，这个话题是存在着争议的。就是说我之前也去聊过，可能很多的一些朋友听了其他的一些人说，哎你全部店铺要装一下，你前期时候呢买我这个APP软件吧，你可以直接刷的一下，把一个商品复制到你店铺里面去，你也不用去。花更多的时间，不用那么麻烦，其实这些东西都是没必要的，完全是浪费钱啊。1. 其一，铺货这个东西，不过软件它生成上去的商品链接、图片啊，标题呀，包括属性，很多细节都是复制别人的，都是那个软件你乱生成的，它是没用的，这种商品的权重是低的，你在后续经营起来拿不到流量，你根本出不了单2. 其二，我们的店铺装修到底要不要做，这个是没必要的。除非你是旗舰店、品牌店，大力人家对你有一个品牌度，它可能直接搜索是你的店铺而不是商品，它会在你店铺里面进行浏览，而我们这些新店、小店，人家看的无非就是你这个商品，你这个商品好，我就买，商品不好，那我调头就走，对吧？所以说我们重点是要把商品去给他经营好，而不是去啊把钱花在什么店铺装修上面，去做这些没有意义的工作，又浪费时间。又浪费我们前期的一个运转资金。第四个点：我们的一个货源问题，因为不少朋友啊都说自己没货源，找不到货源。之前我去分享过好多的会员网站都是可以支持一件代发的，没货源的我们前期呢也更轻松一点，你不用花大量的资金去囤货，你不用花时间自己去打包，自己去发货，我们直接让厂家帮我们代发，只需要对应着到像么六八八这个平台啊，可以去找到一些我们想做的内幕，从上面呢把图片、把详情页这些东西拿到，然后呢自己到店铺后台去一步一步对应着发布商品就行了。好吧，如果说你是自己有货源的，那可能时间成本，前期的运营成本会更高一点。因为你要考虑到每一个快递，要考虑那里的一个打包，其他的一些东西，包括到前期时候把自己拍图、请人作图

等等，可能前期的一个成本呢稍微要多一点。反正这两种模式我们都是可以去做啊。第五个点：我们需要去做的一个重点，我刚才所讲的我们的一个商品的内容，这才是我们重点要去操作的。特别是这三个要素，标题、主图、详情页，一定要把它做好，如果说你是做代发的，你可以去找厂家拿拿到主播详情页建了一个套图模板，你可以自己去做一些营销文案、卖点的更改。如果说你是自己是生产厂家，自己的货源，那你在做图的时候，拍图的时候呢，自己不会的话尽可能去找的美工来帮你做，不然的话那后续会影响到你整个店铺的一个效果。第六个点：我们要去做数据优化，要懂得去分析我们店铺平时当中的一些数据。我们尽可能去分析一些简单的数据，也是我们每天必须要去观察的数据。每个商品它的流量情况，它有没有访客，它的一个收藏在多少，它的一个订单量在多少，通过他的访客、他的收藏，他的订单去看一下收藏率，转化率如果说他能够拿到更多的收藏，能够拿到更多的访客，说明这个商品的一个能力在你店铺里面还是很多的。把这种商品呢作为我们以后的一个主推款，重点来操作，他去帮他拿到流量，让他去卖货，他们更快的帮你拿到流量，也能够呢更快的去出单，同时又能够带动其他的一些商品啊这样的一个方式去走的话是好的。第七个点：拿流量比，一个店铺有了商品之后呢，唯一的一个赚钱的方式就是要把商品卖出去，想要卖出去呢就必须得到流量，流量这个东西呢你等是怎么来的？1.种方式：一定是要我们自己去操作，我们自己去推广，推广的方式有很多种，种就是我们常说的补单，你补了单之后呢可以做一下你的基础销量，也可以得到一些技术评价，增加你产品的基础转化能力。同时的话你把关键词权重做出来了之后呢也能够拿到更多的一些流量2.第二种方式呢就是说如果说你的产品利润足够的话，你有百分之三十左右这样的一个毛利润，就可以去玩付费推广，像直通车，我们也可以去学一下基本的技巧，去开一下关键词排名，通过关键词排名去拿到流量来实现啊这样的一个付费引流成交的一个方式以上就是分享哦