

# 淘宝店铺粉丝是这样来的，淘宝粉丝增长技巧

产品名称	淘宝店铺粉丝是这样来的，淘宝粉丝增长技巧
公司名称	武汉热搜传媒科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	武汉东湖新技术开发区高新大道以南,神墩一路以北,松涛路以东奥山创意街区项目第4号地块幢16层办公8号（自贸区武汉片区）
联系电话	13826915991 15727045741

## 产品详情

开淘宝店的都想要自己的淘宝店铺粉丝多一点，但是很多时候，虽然我做了很多努力，但是增加淘宝粉丝的效果并不明显。所以有些商家会充满挫败感，淘宝有什么快速增粉的招数？

### 淘宝粉丝增长技巧

#### 1.确定店铺的调性

拍摄要有一定的风格和调性，可以决定店铺关注的人群类型。

风格可以直接展现店铺的调性，整体店铺装修吸引的人群可能会成为你店铺的粉丝。

#### 2.详情页的文案

无论是店铺的品牌故事，还是详情页的文字，都要根据买家的特点进行展示。

主要是要分析用户喜欢哪种文学体裁或者网络流行语，写出用户喜欢的风格，这样才会对产品更感兴趣。

#### 3.客服系统

他们的个性化、拟人化会形成自己独特的性格，比如:学霸、卖萌。

与消费者沟通的方式不同，效果也会不同。

这时候就要根据店铺的定位和目标来分析人群的特点，让和目标人群的交流更像朋友。

#### 4.售后卡

包装和售后卡，这个不能忽视。

他可以把积分排队的形象以载体的形式传达给消费者。

结合店铺整体风格设卡，提升消费者对产品的认知度和好感度。

尤其重要的是，要携带印刷好的二维码，可以吸引粉丝的注意力，并将其作为自己的客户池来维护。

## 5.送小礼物

送一些产品包装里的小礼物。

它们很便宜，但是很漂亮，很有创意，所以很多消费者会为了这些礼物反复消费，但是不要用它们来填充。

## 6.差异化

装修其实都差不多，有什么区别？可以用一些联名，也就是大ip来蹭热度，ip的度比你高。

当然，我们不是全部照搬，只是模仿他们的风格。

但细节要有自己的特色，才能吸引顾客的注意力，进店购买产品。

想要淘宝粉丝快速增长，需要从店铺的不同维度努力。

只有让大家感受到店铺的与众不同和吸引人的地方，你才能留住进店的顾客，让他们更喜欢你的店铺，所以他们愿意成为店铺的粉丝。

所以，能不能对比一下，看看哪些方面不足？然后改进。

多复盘，才可以快速增加粉丝，找出问题来，才能增加粉丝数。

淘宝粉丝的划分依据是什么？

在淘宝平台，粉丝等级从低到高可以划分为4个档次，分别是新粉、铁粉、钻粉和挚爱。新粉中分为三个小的级别，分别是1~3；铁粉当中分为4个级别，分别是1~4；钻粉当中分为5个级别，分别是1~5；挚爱粉则有六个级别，分别是挚爱1到挚爱6。

新粉的亲密度范围是0~500，铁粉的亲密度是500~1500，钻粉的亲密度是1500到15,000，挚爱的亲密度范围为15,000分以上。其中别的是挚爱6，亲密度低要求是95,000分。

同时粉丝分为两大类

一部分是你忠实的顾客，这类粉丝是口碑传播的主要源头。

一部分是潜在顾客，他们可能关注你店铺许久，但是需要搜集更多信息后才采取行动。

1.若是真实的粉丝，作用还是挺大的。

(1)让粉丝成为实质的顾客。提高购买转化率；

(2)及时与粉丝进行互动，可以潜移默化的进行推广。

(3)节约了一些推广的成本。

2.若是僵尸粉，那就是个摆设了。

3.官方提供的一些活动。由于对店铺的粉丝数有一定的要求，可以满足此类要求。

4、增加顾客与店铺的粘度，提高购买转化率;

5、及时与顾客进行互动，减少信息沟通成本;

6、减少结识新顾客的成本，口碑传播让所有买家都成为潜在客户。

淘宝粉丝来源

1、大量购买或多次购买过店铺商品的用户;

2、收藏过本店铺的用户;

3、分享过店铺商品的用户;

4、平时参加大型推广活动中能够接触到的用户。

5、微信搜索热搜传媒，真人粉丝，真人店铺粉丝，淘宝店铺粉丝，自助服务。