

新手做电商必须要知道的那些事！

产品名称	新手做电商必须要知道的那些事！
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	品牌:小象创客 平台:多多 某音 等电商平台 产地:河南
公司地址	河南省新乡市红旗区靖业跨境贸易大厦17层1713室
联系电话	18567480421 18567480421

产品详情

哈喽 大家好 我是晓甜~

都说不打无准备之仗，那么做电商也一样，若是没有一点准备迟早被坑，那么接下来就看一下新手做电商具体都需要注意哪些问题？

一、选品货源篇

- 1、1688 (阿里巴批发)全品类品种齐全如名度zui高，产品同质化严重。一-一定要去看店铺是不是生产厂家!不要经销商!
- 2、PDD批发，源头批发，PDD的价格基本上全网zui低，你懂得。
- 3、中国制造网(机械五金) B2B较多,对接五金类型货源。
- 4、杭州的网商园(服饰鞋包)服饰箱包新品聚集地。
- 5、搜款网(女装)广州zui大的网批平台。

二、开店准备篇

1、开店前首先需要考虑清楚3个问题:你有什么产品?你要卖给谁?你有什么优势?

2、开店说到底就是竞争,你有实力跟同行竞争就可以成功。成功的运营一个店铺,必须要有差异化,什么东西是别人没有的,而你有,什么东西是决定客户选择你的核心。

3、决定利润率的第二个因素是吸引力。

4、一张好的主图很重要,定下来了就不要改。永远要考虑自己的主图能不能在同行中凸显自己的宝贝,一个很好主图的标准:鹤立鸡群。差异化营销很重要。

5、学会组一个自带流量的标题编写公式标题=商品价值关键词+商品商业关键词+商品属性关键词。属性关键词:商品分类、名称、型号、功能、特性的关键词商业关键词:经营手段或者促销行为的词语如包邮等。

价值关键词:商品给买家带来的价值,关键是提炼价值让这个价值超过产品功能本身

三、店铺运营篇

运营的第一个核心是点击率,点击率决定访客天花板,第二个核心是转化率,转化决定

展现天花板。

为什么要提高点击率?

1.点击率越高的人群意味着需求度越高,zui终购买的可能性越大

2.直通车的点击率越高,质量得分会越高,从而降低点击单价

3.一样是100个展现,你的点击率是20%,同行是10%你就比他多10个访客,这个区别非常大!

提高转化的方法有:

1.提高产品的吸引力,可以从产品定价、页面描述、赠品、附加价值等方面考虑

2.提高页面的美观度,提高产品的销量,不要出现0销量的产品

3.提高好评的数量和质量,降低中差评

4.吸引精准流量,同时提高客服的聊天技巧。

四、运营答疑篇

开网店流量的原理:

我们补单干预也好,直通车,引力魔方各种推广方法也好,本质上我们做电商能做的事情就是:控制我们的宝贝浏览,也就是展示平台分配流量的原理:简单的赛马比赛机制,谁的产品数据表现好,排名就给谁!就是这么简单。而我们要做起来自然访客,排名,就是要把我们的数据做到达标。

包括但不限于:加购，点击率，收藏，停留时长，转化，评价等

新手如何无脑运营并获得流量:

第一步:找到竞品尽量选择以搜索流为主的竞品，通过市场洞察-市场排行-商品排行榜，找到3~5个宝贝价格、人群风格都跟我们差不多的竞品

第二步:计算竞品关键词转化率访客数可以直接在引流关键词里直接看到的，我们通过工具将竞品数据下载下来，可以导入ex表格中。

没流量解决方法:

先做非搜入池，入池后继续进行干预递增拉动转化，突破了层级才会解决冷启动问题,

系统才会给你展现。而你的点击率达标才可以保证在展现过程中你的产品会有访客点击进来，所以优化好主图点击率加上利用干预的方法，就能解决!

直通车注意事项:

不要一下子加太多关键词，这样会把直通车计划权重拉低的调整出价时，尽量1分1分的调整，幅度太大直通车的排名权重影响也会比较大;主图适当加点牛皮癣，这样的点击率输出会比较高。