

茶叶网络营销方案

产品名称	茶叶网络营销方案
公司名称	河南刘贵商务服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙岗街道卧龙路经纬国际1号楼810（注册地址）
联系电话	13323693821 13140513661

产品详情

- 1、起好宣传口号，尽量卖些自己有优点的茶叶批发零售平台。做到物美价廉的感觉，帐务好宣传语句。
- 2、尽可能多的在淘宝和许多其他论坛发言，多发好文章，让别人对你有印象(签名档一定不要忘了)，同时也愿意点击你的店铺转转。在网上开店铺，应保证充足的上网时间，及时回答买家对你商品的提问
- 3、随时增加新货，让人有的看，不会觉得厌烦。
- 4、随时保证你的店铺里有一件商品是一元起拍的，这一招非常灵，能在短时间内聚集人气。
- 5、建议拍实物照片，手头应该有个差不多的数码相机(至少200万像素)。照片拍完后，在photoshop里简单处理一下，比如适当增加对比度，调节亮度。大小控制在80k以内，图片尽可能大，让买家能看清楚细节。
- 6、对于卖家来说，每个商品都同时使用支付宝。你有一张工行的卡，这样收钱比较快。我已经成功使用好几次支付宝，尽管它没有买家直接汇款给你那么快，但是你给了买家以更大的信心。从而提高了你的信用度。
- 7、对于在淘宝里发现的问题，随时到建议厅去发帖提建议和意见，淘宝好，我们也好，对不对?
- 8、加入你所在城市或者其他的商盟，大家在一起交流，活动，对自己的知名度很有好处。前几天北京商盟团拜聚会，我负责拍照片，后来帖的文章被放到淘宝首页，并且在联盟里也置顶。这就是个好的方

式。总之，想想自己的擅长是什么，然后充分地发挥它。

9、想说的是，你辛苦地开店铺，却也总会碰到伤心的事情，比如差评。每个人都有自己的性格，有挑剔的买家，也有豪爽的买家。如果碰到了挑剔的买家，不要说自己倒霉，因为你可以从与他(她)打交道中学到很多东西。;我觉得这个差评，首先在逻辑上并非一定是恶意的。因为这个差评的主要内容还是在交易的时间上。每个买家对交易的速度要求不一样，可能这位客户就是一位在这方面非常挑剔的人。但是他是买家，就是上帝。付了钱，他就有权利对这个服务做出自己的价值判断(只要不是极其无理和不客观的)。

10、我们通过对商业的全方位理解，对目前市场做可行性分析报告，并从中加以创新，制作适合企业营销的策划方案。

11、网络选择面十分广阔，借助这一平台，可谓商机无限。”安溪信仙茶叶有限公司总经理林建动说。在网上，茶客、茶商可以任意选择茶叶批发商，同样，批发商也可以在茫茫网络中寻找一线客户，购销双方很容易形成良性互动。跟别的网上销售商靠QQ网聊，大海捞针式的寻找客户不一样，林建动选择主动出击，钻进各大中小城市的茶叶市场网站，筛选出比较理想的茶店，再通过QQ或电话交流。“一个茶叶市场我们会选择100家茶店进行交流，再筛选10家左右寄送茶样，少则达成一家，这是我们的目标。”林建动对自创的“100：10：1”网络营销模式颇为满意。这样的营销模式，花上一个月时间，基本可以建立良好的销售关系。由客户带动，很快形成客户圈。林建动介绍说，今年，就有个武汉客户赶来安溪考察的同时，还带来二十人的茶商团队，客户源一下子就打开了

12、做网上生意，讲究的是信誉。信仙茶业首创0风险购茶服务，3W服务;一是无理由，顾客退换茶无须理由;二是无风险，退换茶来回邮费全部由信仙茶业公司承担;三是无期限，退换茶不是七天内,随时都可以。起初跟客户谈生意，通过对话交谈，双方各自有了诚意，林建动就给目标客户寄出茶样，再运出3000-5000元货量试探性地小额度交易，而后逐渐铺开、扩大。“我们真心跟一线茶商做生意，来一个成一个，没出现过溜号。”林建动显得很自信。林建动告诉记者，从他接触网上售茶开始，有个新疆客户一直跟他做交易，每年都有十几万交易额，双方真正建立起互相信任的交易关系。

13、诚信问题大大限制了茶叶网络营销的发展，使得茶叶网络营销的体系很不健全。茶叶的口感因人而异，网络营销不能通过现场品茶的方式来选择，使得茶叶网络营销面临的难度加大。

14、无理由退货打破网络营销藩篱有舍才有得。如此周到的售后服务与站在顾客角度将心比心的营销方式，成功地打破了网络营销中的猜疑与隔阂，将低成本的网络营销有效地推进到现实层面交易的信任程度。