速卖通运营的痛点都有哪些?

产品名称	速卖通运营的痛点都有哪些?
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

其实做过速卖通运营的卖家都知道爆款、标题、转化、后台数据这几个店铺运营关键词,是每位速 卖通运营者都无法避开的。当中的每一个步骤的变化对于你的店铺都可能带来翻天地覆的变化。

可以这么说,以上的之间都是紧密联系在一起,更是一环扣一环,只要有一步做的近乎完美,再趁热打铁打通其他几步,那么成为速卖通金银牌大卖家只是时间问题。

速卖通运营痛点及解决方法

1、确定自己店铺的潜力品,集中培育成"爆款"?

新品初期影响排名权重的主要因素是**, **就是浏览量,包括加购、加收藏次数。

卖家在上传新产品的时候,要做个"新品**表格",记录这些单品的**,发现**持续递增的单品,就是"爆款"的潜力品。

同时这个潜力品的搜索点击率好能够超过行业平均,接下来就是给这个单品做推广引流,实现从** 递增到销量递增的转变,打造成"爆款"。

2、如何**产品的图片效果?

图片效果分为两个维度,是通过主图**曝光点击率;第二是通过六张图片**浏览转化率。

主图的优化:

美工做主图的时候,可以引入热销和热搜元素,比如材质,颜色,风格等等;

时尚类目可以引入模特主图,功能性产品可以引入使用场景图等等;

做一些与众不同的图,有创意的图,引发卖家的好奇心,比如主图上放入视频添加播放按钮标志。

副图布局:

卖家要用六张图片解决客户所有问题,显示产品的全部细节,不给客户想象空间,因为有了想象空间就有了想象误差,造成后续收到货后的货不对版纠纷。

6张图片可以这么布局:突出卖点和创意的主图+模特图+场景图+尺寸图(细节图)+颜色图+(包装+物流承诺拼接图)

3、如何写出高点击率的Title关键词?

避免过多使用"泛词"和"类目词":因为这2种词都是大**高曝光的词,高曝光带来的后果就是低点击。泛词和类目词举例:Phone Case。

科学使用"核心词"和"长尾词":核心词就是这个产品,相关的词,比如iphone 6 case。长尾词就是这个产品的词,或者核心词的联想扩展词,比如iphone 6 case silicon。一个标题中使用1个或者多使用2个核心词,其他位置用长尾词填充,并且用跟此产品相关的热搜和热销属性词来填充和完善长尾词。

挑选自己店铺中类似产品的"点击词":加入到新品标题中。在数据纵横-商品分析-关键词分析中,找出浏览次数多的词,这些词就是点击词。的每一个步骤的变化对于你的店铺都可能带来翻天地覆的变化。

4、稳定的运营团队?

速卖通平台类似天猫模式,是需要一个的团队协作的,产品开发,设计美工,运营店长,平台活动专员,等等。

团队要稳定,很多企业自己培养人才,结果发现,教会了,出钱让员工去培训了,结果,员工学会了,就走了,自己创业去了,成了竞争对手,很悲催。这也是很多卖家会选择找速卖通代运营服务商,帮助他们去运营店铺。