

## 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免的。当中的每一个步骤的变化对于你的店铺都可能带来翻天覆地的变化。

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覆地的变化。

### 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。