## 想开一家淘宝店,需要哪些流程,无货源是真的吗?

产品名称	想开一家淘宝店,需要哪些流程,无货源是真的 吗?
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	880.00/件
规格参数	小象创客:100
公司地址	河南新乡辉县市
联系电话	13523878002 13523878002

## 产品详情

以下是看别人的一片文章感悟出来做店淘的心德,大致整理了一下跟大家分享一下,大多数人做店群做不起来,是战略的方向性错误,导致徒劳无功。下面我们来谈一下,店群的三个基本战略思路,也是绝 大多数人都犯的错误。

我认为,安全第一,可<u>复制</u>第二,单产第三

安全第一精细化时间成本不高, 死店成本才最高

我认为做店群,安全是第一位的,首先要做到不违规

, 不死店。这是第一位的, 因为淘宝是个长期项目, 我们是本着, 三年

五年,甚至更

久,一直玩下的项目,不是

干一piao就走人。所以首先不能死店,而且只要店铺

不死,早晚能够起来。现在很多人都是自杀式的玩法,尤其是软件采集,采集依赖于数据库过滤,数据库越大,违规概率越小,小不代表没有,有就肯定会违规。所以说,死店只是,早晚的事情,因为软件毕竟是软件,没有思维,数据库再大也会有遗漏,没有意外。

我自己小工作室实操二十個店铺,有采集,采集的高峰上过两百多单,偶尔出现售假都是自己处理了,有三个

裂变精细化 .

一个都没死过,而从年后开

始,每个月还稳定8千-1W万以上利润。我是如何操作

呢,人工选品。很多人说,人工选太慢了,时间成本太高了,我觉得,人工选成本不高,死店成本才高。一个月起来,第二个月,或者第三个月挂了,再搞新店,再起来,再死掉,一年12个月,4个月死店,4个月做新店,真正盈利的6个月不到,还要抛去,人工工资,水电房租,死店成本,利润还有多少?我宁愿2个月,甚至三个月做起来一批店,剩下九个月,甚至第二年都在盈利。存在死店,就没有数据店铺的积累和沉淀,不具备长期发展战略。

可复制第二 每个店都有好数据。

店群的数据,一定要看两个层面,第一是是不是<u>每天</u>都这样,第二是是不是每个店都这样。

每个店都这样,很重要。大家随处可见到,一天一百单,两百单甚至千单的单店。可是,真正每天稳定几百单以上的团队,(每天100单,一单利润10元,就是月利润三万),可以说,很少。为什么呢?

原因有两个:第一不可复制,做起来了一个,确实一百单,但是第二个三个坐不起来了。这是不可复制,第二是,你能,你团队不能。也就是你做一个店单产一两万很容易,但是你员工做不到。为什么,因为个人单产看技术和执行力,团队单产看管理和工作流程。

所以说,我们操作的时候,遇到那种单产过万的技术和玩法,首先去判断是否可复制,比如特殊类目,特殊产品,或者操作特别复杂,不可复制的,都不考虑。因为单产再高,不可复制,就不具备以后批量化操作和扩大。哪怕一个店铺每天稳定5单,操作30个店铺,每天也能过百单。可复制的5单juedui低过单店的百单,可复制这一项,就等于是单店产出的N次方。

单产第三:稳定的单产才是真正的单产。

很多时候,我们常见的营业额都是,暴力上下架,攒一两万数据,一次干上去,拿到大量流量扶持,一下子起飞,一两百单(赶紧截图),过三两天,又掉回去了,然后再来。平均一个月看,也没多少单,还不如,每天几十单,每个月几百单,持续一年。

为了做数据而做数据,还是为了利润做数据。这个问题要想明白。我们的店铺数据都是很保守的,因为最终只留了三四千宝贝,单产可能是一万,两万。如果我传到2万宝贝呢?更高。为什么不传这么多,第一,还有很多新店空着,肯定去优先传新店。第二,不要把鸡蛋放到一个篮子里,技术层面完全可以把一个店做到单产两万甚至更高,但是宁愿花时间做6个单产3000的出来,均衡风险,整体上调。因为我们是直营的团队,为了利润而做店铺而不是为了数据而做店铺。

大道至简,大巧若拙。很多人追求 速度快 单产高,却忽略了安全第一,店铺是快速起来了,但是很快违规死掉,反复死店新店的动作。很多人,追求jizhi的单产,做到了单产几万,却没有可复制的思路,起了一个店,其余的起不来,或者自己做的很牛逼,员工的起不来,导致最终订单基数仍然不大,没有实现店群的群。

而在安全范围内,可复制的操作,只需要每个店铺十单左右,操作十个店铺,就可以做到每天稳定百单水平,月流水二十万级别。

2017年,是店群技术分水岭,因为规则严格,宝贝数由一万一天变成五百一天,出单概率从万分之几,降到百分之几,shua掉了一部分人。逼着大家精细化,2018年是店群团队的分水岭,在技术相对成熟的情况下,已经不是考虑我的店铺能出多少单,而是我的团队现在能承载多少单。

总结2018:今年几个朋友都在换办公室,招兵买马,设计人员架构,考核绩效等。技术的门槛,一层窗户纸,花点钱或者学习研究下,也就很快跟上了,一个信息差而已。做店群跟正规的淘宝运营不同,实际没有那么多的运营技巧,把握好做店铺的每一步,做好整体规划,jinci而已。

最终店群真正的差距,是团队的差距,而不是技术和订单的差距。 最后总结一句话有道无术尚可学;有术无道止于术。看完这篇文章的朋友,觉得有收益的麻烦点赞收藏并评论 [学习]两字,这边给大家整理了一部关于无货源开店的一些常见问题规划,有需要的也评论学习,我从评论区私信赠送,大家共勉。

1,由于人数太多,请评论区留下你们的点赞认同,评论:学习。谢谢大家的支持,看到了我会私信你们