

淘宝网店推广方案

产品名称	淘宝网店推广方案
公司名称	四川冠京猫网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	成都市青羊区浣花南路250号一层（注册地址）
联系电话	19108048127 19108048127

产品详情

淘宝网店推广方案比较简单，然而更为具体。一般来说，淘宝网店推广方案至少应包含下列主要内容：确定淘宝网店推广的阶段目标。如在发布后1年内实现每天独立访问用户数量、与竞争者相比的相对排名、在主要搜索引擎的表现、网店被链接的数量、注册用户数量等。

在网店发布运营的不同阶段所采取的淘宝网店推广方法不同。如果可能的话，好详细列出每个阶段具体的[淘宝店铺](#)推广方式。

店内活动如何策划?

淘宝网不时会有官方活动报名，特别是双11等年度促销活动，平时有可以报名的活动，也会有天天特价、聚划算等相关活动，能报名的要报名，为的是获得相应的活动热度，这些促销活动将极大地有利于店铺访客卡增加和交易数据。

根据行业类活动和官方推广活动的时间节点，策划店内营销活动，并结合市场活动制定相应的计划，以下是常用的几点：

- 1、优惠券设置，做无门槛优惠券。
- 2、满?元+?元换购商品，有关联性产品，通过营销拉动同类型或者是新品的销售量。
- 3、收藏店铺+产品(给用户准备免费的小礼品是噱头)。
- 4、全场?折。
- 5、新品第二件半价，促进转化(店铺产生了销量款以后，可以通过销量款带动其他款起步。)。
- 6、买XX元送XX元，对应价格的赠品可以单独链接，证明礼物的价值，增加消费者的占便宜心理，促进转化率。

虽然制定淘宝店铺推广方案比较繁琐，但是推广方案是要制定的，方案定下来推广工作才不容易跑偏。店铺的推广目的，方案也不同，所以我这次介绍的推广方案只适合一部分卖家而已。