

莱芜尚梵淘宝摄影产品摄影宝贝拍照淘宝装修

产品名称	莱芜尚梵淘宝摄影产品摄影宝贝拍照淘宝装修
公司名称	尚梵平面设计中心
价格	480.00/套
规格参数	品牌:尚梵视觉 型号:网店装修
公司地址	山东省泰安市泰山梦想谷电商孵化基地718室
联系电话	05388725566 13371012244

产品详情

尚梵视觉为什么可以自信做产品摄影，淘宝装修，运营指导，因为我们专业，因为我们关注，因为我们专心。2014淘宝新趋向给大家学习一下：第一：转化率 单品的转化，全店的转化都会纳入屏蔽你的单品搜索排名的权重。简单的说就是你店铺一个宝贝卖的比别人全店的宝贝加一起卖的还多未必排在人家前面，因为你的其他宝贝都是滞销产品会拉低你的权重，所以在这里亲们注意了，那些不应季，无销量无浏览的宝贝该放仓库尽早放仓库吧！全店的整体转化高了，你的每个宝贝都有销量，你的店铺权重才会增加，这就是14年的新算法，暗暗的提示你浅库存，多元素的店铺要崛起。

第二：服务质量 这里所谓的服务质量就是客服，客服的相应速度，回复速度，以及成交客单价，都成了今年官方关注的焦点，（个人插曲这是淘宝在和京东在服务上做竞争明显的表现，所以大家也注意了千万不要在不该扯后退的地方扯了后腿）。第三：动态评分 这个仍了可惜，抓起来难受的权重又被再次的拿了起来，从最早的评分好评比例，十分重要，到后来忽视评分的比重，到今天好好坏评统一归纳称评分的方式来展现出来，进行权重对比，不知道对于那些喜欢刷的朋友是福利还是悲剧。但是我只想谈一点，评分是加重权重了，但是刷单的风险是很严重的，特别14年开始刷单的危险性是极其高的！

第四：用户粘性 所谓的用户粘性，就是回头客的二次成交，以及回头客的二次浏览。以及多次浏览成交，还有微淘等SNS渠道流量的比重，从而判断你的客户粘性大，客户群体多。从大店的品牌效益和集市卖家的客户群体来翻涌出用户粘性做出权重对比。第五：个人付出 从今年开始，确切的说从13年末开始，淘宝已经把活动多样化，平台普遍化的给予各种层次的商家参加，从天天，聚划算大型活动的降低门槛，到官方论坛帮派可以自己发起活动，优站更名拾货给予首页板块和手机淘宝板块，以及一些手机专享等官方扶持。无形中的去表达你只要付出只要下心思你就能获得流量，所以别偷懒了，低下头往前猛冲吧，再不冲你就要被别人拉开好几圈了！第六：信誉等级 在淘宝库慢慢健全的不能在健全的同时，这个以往被当时的情况逼的不得不放低权重的信誉等级又再次被拉上桌面。信誉的高低决定你的排序高低，细心的同学发现好多原来没有信誉排序的板块今年已经逐渐全部更新出来，但是在这里我提醒各位朋友，您刷出来的信誉是终生被不纳入计算的！就比如你刷了1000单就卖了1单，就算你手法高明没被查到。但是淘宝不处罚你不扣分，你依然只记作1个交易权重，因为你其他的交易是莫名其妙突然的成交的，就像活动成交不计入搜索排名一样。所以刷单的朋友偷鸡不成蚀把米的道理千万要牢记。

第七：特色卖点 也是今年的重点发展方向，从首页改版后还有手机淘宝改版后，更注重的是专业单一类目下的商家培养，各种活动，吃货是吃货的群体客户，女装是女装的客户群体去帮你归类后给你划分流量，在这里我们能做的就是做出我们的特色，因为没有自己的特色你很多官方的扶持流量曾都得不到，没有自己的特色，在淘宝把流量归类划分后你的流量都是同行竞争，你能站的住脚吗？这就是为什

么今年很多商家没明白过来说流量忽高忽低，因为你的产品流量在竞争激烈。你自己又没特色没卖点，那不是今天混的到吃肉，明天混不到喝水！