

上海淘宝托管美工外包店铺代运营天猫网店装修

产品名称	上海淘宝托管美工外包店铺代运营天猫网店装修
公司名称	上海尘盈网络科技有限公司
价格	30000.00/店
规格参数	
公司地址	上海市宝山区江杨南路2500弄30号1410室
联系电话	021-51282971 15921116795

产品详情

上海淘宝店铺代理代运营，最好的天猫代运营

上海淘宝店铺代理代运营，最好的天猫代运营

直通车用的词“貂毛大衣加厚”客户通过这个词点击收藏加购转化等数据占比给宝贝加权!那这个加权跟用这个词是间接关系还是直接关系呢?是因为给宝贝加权了“貂毛大衣加厚”这个词也有了自然搜索权重排名还是直接给这个词加权?

您在经营您的网店的时候是否有遇到以上类似的问题?您是否在网店运营、店面装修、推广方法、客服协调、成本控制、售后处理等方面遇到问题?欢迎来电咨询(021-51282971),上海尘盈----一家用心做电商的公司。

上海尘盈网络科技有限公司-【资深电商营销顾问创办公司】(整合tp内部资源)

联系人：周经理【6年资深电商经验】

免费热线：021-51282971 Mobile：15921116795

Add：上海市宝山区江杨南路2500弄30号1410室

众筹、大淘客、微博等资源。现自有3年老店，淘宝淘品牌。多家店铺年

销量过千万。正寻优质商家长期深度合作，携手共赢!

淘宝代运营|天猫代运营|淘宝托管|天猫托管|网店代运营|网店托管|

唯一官--网：

公司介绍

创始人：

许校，原悦为电商股东；运营副总；兼上海骏然投资管理公司的海外部总经理。市场营销学士，专注电商及网络营销8年。2010被企博网评为“中国10大博客营销专家”。金牌tp服务商总经理、擅长线上品牌打造与营销推广。

上海淘宝店铺代理运营，最好的天猫代运营

如何开好淘宝网店的八大步骤 如何能开好淘宝网店呢?这是每个在淘宝开店的卖家都想知道的，今天，中国网店网就告诉大家怎么开好网店的教程。

第一步：确定目标

做一个成功者总要先确定自己要卖什么吧。于是我开始疯狂的研究着淘宝。我知道，第一名始终是女装。我有想过，女装如果卖不掉可以自己穿，也不浪费。但是想想，如果是这样，那肯定没有更大的信心了。而且女装是市场太大，做女装成功的有太多，几乎一般的客人都是他们的老客了，虽然我先去做过女装，对市场有一定的了解，但是，经过很多次的选择还是放弃了女装。于是我把想法瞄准了童装市场，因为我知道，现在很多家长都很疼爱自己的孩子，想把孩子打扮的漂亮一点的。而且能再淘宝里买东西的。经济情况肯定不差，有一部分都是办公室的人，所以肯定都是有消费能力的群里，所以初步决定是卖童装。但是经过调查和询问后发现了最大的问题，童装的进货是非常大的，没一件衣服的码字都是需要全部进回来的，这样就导致了自己的压货程度太大，所以我还是放弃了。在这我提醒准备开店的同胞们说哦，尽量减少自己的压货程度。你可以先进个几款回家卖。卖的好再去进。这样会减少很多压货程度哦。经过几天的市场调查，我最终决定卖男装。男装的排行目前在第九位。竞争不高也不低，我相信自己能行的。所以在确定目标之前一定要考虑仔细哦，有了方向才能前进呢。

第二步：确定消费人群的价位

选好卖什么总要再确定消费人群的价位吧。我们选择的是年轻爱时尚的消费人群，爱时尚嘛，肯定要走在潮流的前端，这样肯定要经常买衣服啦~这样才是时尚达人嘛。喜欢穿时尚衣服的人肯定是很多的啦，所以价格不要定的太高了，不然别人会拿你家的东西和别家的对比。凭什么一样的东西你家要贵呢?所以啦，要看看自己的衣服到底值什么价格，才去定价，如果你是想要有回头客的，那就尽量把价格贴进人心，如果你只想做一次性生意的，那你可以任意的定价啦~看看人家的店铺价格那么高，那人家是了，下面养这一批人呢，都需要吃饭呐。一开始做的新人。不做淘宝商城的，基本都是一个先慢慢做起来的吧，所以不要拿店的价格和自己比哦~我们要平民化。

第三步：选货，质量和价格最重

价格实惠质量也要好。服装的利润空间的大小就掌握在自己的手里，要看自己的能力有多少了哦~微微是生长在杭州的，所以选货也非常方便。至少不用跑去上海。深圳了。节约了好多钱呢~从市场开业。我就匆匆忙忙的去看了。可惜。春装都没有上市，所以我一直等一直到前几天，春款上了。我才去市场调查。逛了3天。我选了几家质量好价格又好的店。建议一些同胞可以和老板说说你是做淘宝的，让

他给你价格便宜点。到时候可以帮他热卖，他发财你也发财，何乐而不为呢？没有一个人会为了钱过不去的哦~选的货最好是热卖的哦。像微微卖的男装牛仔裤是最热卖的，所以我选了好多牛仔裤来卖呢。什么才是热卖的，大家淘宝搜索就知道了哦。

第四步：联系快递

为什么要说这是第四步呢，因为接下面就是需要拍照和上传了，在上传宝贝的时候是不是需要写快递费呢？所以这当然得提前做啦~快递费现在涨的厉害，我前几天问快递的，他说快涨了~哎，这年头头就是钱不涨，其他什么都涨丫~大家选择快递的时候，记住一定要选择快的，价格又实惠的。有些快递，大家都不喜欢，你就算了，别去想那个快递便宜就选择他，我以前买东西对方给我发了韵达，那个速度是要把我气的疯掉，打电话过去问，还骂我，所以，这韵达首先就被我取消资格了~我不能因为便宜让我的顾客以后碰到这种情况而受气丫~经过考虑，我选择了圆通和申通，这两个是我觉得还是不错的。对于快递费我直接找了他们专门谈业务的人，不能夸大，好好的和他们谈，让他们不要因为眼前的单子少而给我价格高，如果我到时候单子多了，对他们业务也有好处，讲讲真实道理，相信每个人都会明白的，记住哦。同时也要和快递员搞好关系，因为你以后接触多的就是他了，万一你恼火了他，不来给你收单子了~你就遭殃了~要是碰到客人急着要。你得半夜给他发，那你这时候就最需要快递的了，对吧~像微微，快递来我家，我都给他准备饮料。自己少喝点，给他，对将来有好处~

第五步：拍照

有些地方都是没有照片提供的，这就是需要自己来拍了，像微微的话，市场都能提供，这就省了很多很多时间了~有时候一个人真的忙不过来呢。对新人来说，不用给宝贝拍照已经省了很多时间和精力了~是吧~当然，可以自己拍照，这样感觉更真实，更完美。。像我会把一些进来的货拍点照片，简单的ps一下，ps工具有很多哦，我使用的是美图秀秀~提亮就行了，别过多的p，这样就失真了~拍照的工具，其实不一定需要专业的照相机才可以哦~只要像素高就可以了，至于怎么样拍淘宝大学有好多讲的呢，我就不一一举例了，因为微微自己也没怎么做过，没做过的事情就不教大家了，以免误导了大家哦~不过我有个建议哦，最好把宝贝拍的好看的，模特漂亮没多大的用处，有时候客人会想。模特那么帅那么漂亮，不见得在我身上就好看了。那客人也许对衣服就不感兴趣了。做服装的，多把照片往服装上面拍哦~

第六步：装修店铺

顾客喜欢不喜欢没有任何装修的，对于新手来说，标准版的足够使用了。我是直接在市场里买的模块。如果自己会设计那肯定是最好的了，可惜我不会，把店铺装修的稍微大气一点的感觉，少了一份温馨，毕竟是男装嘛。每个人要适合自己应该是量身打造自己的店铺风格哦~店铺宝贝的照片最好放到最大，这样才可以客人清楚的看到宝贝，如果图片小，客人看到的几乎是一个模特在那里。看不清楚衣服究竟是怎样的，懒的客人就会不高兴点进去看了。这样你就又流失了一个机会。

第七步宝贝的名称

这个自然是最重要的，没有好的名字怎么会来客人呢?淘宝就有专用的秘密武器啦~数据魔方。刚开始代理的时候用了很蠢的办法去复制别人的。自从知道数据魔方后。我都用数据魔方来给宝贝取名字啦~(关于数据魔方怎么用，大家可以看看其他的帖子都有介绍的哦，就不多说了。给大家看看用了数据魔方之后的效果吧~虽然人不是非常的多，但是比起以往已经好很多很多了。我使用魔方才3天哦~效果已经很明显啦。到现在，已经有顾客买了东西了。魔方一天一块钱，花的值得哦。有些店铺喜欢在宝贝的名称前面加入自己的店名，这样不错哦。客人在一搜索你的名的时候。就可以出现好多衣服呢。

第八步：利用各中工具和现有资源来宣传自己的店铺和宝贝

现在用的工具就有很多哦~有用量子恒道，有限时打折，有流量翻翻，(这个很不错哦~可以让买家在看宝贝的同时看到很多其他的产品，一个月才5块钱，可以让买家看到更多产品，可以放在宝贝详情的上面和下面，值得值得)有幸运砸蛋，这也也是哦，不光可以放在店铺的首页，大家可以截取代码，然后放在宝贝详情下面哦。这样如果有人搜索进了你的宝贝详情里面，不去首页看，那把宝贝拉到最下面的时候也可以看见你店铺有这个活动，那就会进首页啦`还有好多其他的，大家可以多多利用起来这些工具，每一个工具都是有他的作用，效果是得看你自己能不能发挥出来的。加油哦~大家最多需要的就是多来论坛逛逛，看看帖子很实用的哦~回帖是必然的，不要当潜水员。要活跃起来。这样才会有人知道你的存在，也许好心的店主会来找你聊天探讨探讨，你也可以学点经验，何乐而不为呢?

上海淘宝店铺代理运营，最好的天猫代运营

想了解更多关于网店经营的知识，欢迎来电咨询！（021-51282971）上海尘盈-----一家用心做电商的公司。