

# 天猫代运营方案

产品名称	天猫代运营方案
公司名称	杭州杰夫电子商务有限公司
价格	20000.00/家
规格参数	品牌:杰夫电商 型号:网店托管
公司地址	杭州市拱墅区莫干山路972号泰嘉园K座中国电子商务基地2层
联系电话	0571-88838597 18957157327

## 产品详情

店铺类型：天猫店

主营类目：女装羽绒服

接店时间：2016年4月

杰夫电商代运营团队刚接手时所面临的挑战：

1、羽绒服夏季属反季产品，购买人群和活动资源都很少

2、店铺是新开的，店铺产品比较杂乱，没有主导风格

3、产品无规划，店铺0基础

4、线下门店、经销商较多，库存比较混乱；仓库外包，发货速度难把控。

5、传统工厂，产品线单一生产羽绒服

接手后运营团队调整方案施行：

1、实地考察，分析商家产品，结合行业数据，规划店铺定位和产品运营思路

2、根据产品定位，购买人群分析，设计店铺风格

3、配合新店开业活动（反季促销活动），站外活动报名，提升店铺基础，积累顾客

4、结合店铺数据和推广方式，进行主推款详情、主图优化，提高转化效果

5、调整产品结构，尝试轻薄皮肤衣运作，多维度、最大化的吸引访客停留和成交

接店仅1个月，销售额涨幅10倍

服装行业的电商运营建议

1、行业：女装羽绒服类目，在这个季节是反季产品，市场购买相比旺季下降很明显，需求少，波司登、雅鹿等大品牌在这一时期也基本上是选择蛰伏。

2、定位：根据产品类目，考虑更多的是产品款式，而款式对应的就是人群，所以需结合市场需求、现有产品及店铺人群画像确定主打款式。针对这个特殊时期，有两点建议：一、降价促销，迎合消费者反季购物追求便宜的心理需求；二、对于产品能够灵活掌握的，可以扩充夏季产品，作为店铺的维护和引进新顾客。

3、价格：羽绒服类目，价格参差不齐，尤其是反季时候，行业产品差价非常大，所以在产品选择和店铺经营理念就要先确定好，做好价格和人群定位，这样才会保持自己的竞争力，为旺季到来打好基础。

4、产品：服装类目款式尤为重要，所以在做反季活动的同时，要挖掘店铺的潜力款，可通过产品活动销量和日常转化、收藏加购情况初步确定，再结合推广；另外还需确定好秋冬款的上新时间，为下半年快速增长做好准备。

5、设计：羽绒服要考虑的设计元素，更多的也是款式，考虑产品和人群的契合点，无论针对哪一年龄人群，建议主打款式选择较为大众化、简单的款式。如果产品有特殊的设计卖点（例如：轻薄修身、聚热保暖层等），改变羽绒服对于大家的一贯印象，也是与同行竞争的优势。

6、创新：创新更多的是体现在运营手法上，如果产品针对的是年轻化人群，要注意运营技巧的多样化，活动策划时也尽量有趣味性，让买家在产品之外对店铺有更深的印象，最大程度留存老客户。

杭州杰夫电商，10年老牌代运营公司拥有300人优质代运营团队，多年代运营实战经验,众多知名商家合作，是中国早期的一批代运营商，荣获“中国十佳电商服务商、金牌服务商、中国设计龙头企业”等称号，提供网店托管代运营、网店整体托管、网店装修设计、直通车托管等服务，签订合同考核销售,收入与效益挂钩,众多知名品牌商合作,10年零差评，信誉保障！代运营热线：400-800-0570