

天猫代入驻天猫淘宝代运营

产品名称	天猫代入驻天猫淘宝代运营
公司名称	杭州熙子网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路30号12幢1202室
联系电话	13208012261

产品详情

熙子电商，让您的品牌注入更多的电商力量。为你天猫销量提升，品牌打造保驾护航。联系电话13208012261 王经理公司提供天猫代运营、淘宝代运营、京东代运营、天猫代入驻等一系列服务。合作之后全权负责天猫店铺运营、推广、美工设计、文案策划、活动申报等一系列线上运营工作；作为合作伙伴的你需要匹配客服及物流发货来配合我们。

公司目前跟客户的合作模式主要有：基础服务费+销售额提点，这种模式目前来说是最有说服力也是最靠谱的一种模式，风险双方共担，还有一种模式就是双方入股合作，我们提供人才合作方提供产品，这种模式基本会在双方合作一年之后才会来深度探讨；公司和客户的合作费用这块儿，说白了一句话谈费用必须在双方相互认可的基础上，费用可以面谈，作为代运营公司也是想找一些好的项目来做，这个公司发展前进的基本条件；

那么和我们小灶电商公司合作有没有效果？我就简单介绍一些跟我们合作的客户长期短期的都有；

1.某智能猫厕所品牌（高端产品），16年3月来到杭州，当时考察了五六家，也来我们公司了，最终选择了一家服务费用便宜的尊尔，但是合作了1个多月，一点动静没有，5月份又重新找到我们，6月份接手客户店铺整个运作过程中，直通车占比2%，主要方式是内容运营，刚开始主要做的就是展现、加购、收藏，人气拉起来，标签也做出来了，接下来就是做直播，因为类目特殊，店铺基础差，产品也特殊，我们做了一个完整的计划方案，直接去天猫找类目小二“方波”，截止17年4月份，总共做了14场天猫官方直播，获得1.5万的关注，660万点赞，互动4.2万 观看19万，当时就受到天猫的关注，聚划算主动邀请我们上，同时被邀请参与天猫线下一个大型的“猫公馆”项目另外设计风格也很讲究：采用的tiffany蓝的色调，这个蓝是美国珠宝公司“蒂芙尼”代表的最昂贵的蓝，代表高贵数据增长历程：16年5月份0基础，16年8月：30多万16年双11一天17万17年618大促50多万，17年6月份整体下单金额达到166.8万，支付金额115万17年双11一天197万

2.某女装品牌，16年10月底找到我们，当时他店铺情况是收到杭州G20峰会影响，工厂关停，店铺销量下滑严重，同时两款主推产品，一款被下架（做的是欧美大牌高仿产品），另外一款产品刷单被降权，店铺当时岌岌可危，又濒临双十一来临，基于这种背景下找到我们。我方接手时间为2016年10月25日，项目组第一时间针对店铺进行产品选款（因为之前两款不能用了），当时选得是一款毛领的羽绒服，然后联系直播对店铺这款宝贝进行双十一预热工作，同时进行老客户的唤醒工作，双十一当天直接进行爆发

，新款单品销量当日破50万，整店销量突破100万。通过这次爆发之后，店铺进入了爆发增长，月销售额巅峰时达到了400万，直通车roi从原来的3.71优化到了5.68，ppc有0.98优化到了0.67
现在店铺已经被客户接回

3.某童装品牌，欧美风格童装店铺。最高峰时期店铺自己团队能做到上亿销售额（15年），由于产品款式更新和天猫规则变化没及时运营新的操作方法原因，店铺销量逐年下滑，到17年9月份时候店铺已经下滑到了月销售30万，然后来杭州考察代运营公司，最终选择了跟我们进行合作。2017年10月份接手之后，团队对产品款式结构进行调整，同时把天猫新方法融入到店铺，第一个月店铺销量就翻了一番，在双十一当天更是突破到了196万销售额。

4.某蛋糕品牌，老板原先做线下的，店铺产品只发五个城市，自己团队店铺运营的效果不理想，于今年6月份来杭州进行考察，最终选择了跟我们进行合作，7月份正式接手店铺操作。经过团队的努力，短短两个月不到就初见成效，日销售额有原来几百块增长到破万，截至到现在，店铺受限于发货城市，已经稳定在了日销2万左右。日直通车投放在700-1000元。

5.某蛋黄饼品牌，店铺于今年10月15交付于我们进行合作，之前店铺空置了一年有余（在研发产品），接手后对产品页面进行优化升级，增加小视频，联系拍摄公司进行拍照，然后开始进入运营推广工作，现在店铺有日销售额一天百来块增长到了日销近2万元，店铺还在持续增长当中，店铺日免费流量突破2万人，直通车推广费用日投入在700左右。

更多店铺情况，欢迎来我司实地考察详细了解。