

店铺精细化运营技术四个月后每月净赚利润万元加

产品名称	店铺精细化运营技术四个月后每月净赚利润万元加
公司名称	郑州一言明道电子商务有限公司
价格	22000.00/套
规格参数	一个月:每天保单30单 三个月:每天保单80到100单
公司地址	郑州市金水区农业路72号国际企业中心A座2404号
联系电话	13526793584

产品详情

店铺想要长期稳定的发展,需要在产品上有软件和长远的规划,但是仅仅是软件和规划是不够的,我们需要一个正确的款式,所以如何选款测款,有什么原则和技巧这是我们在店铺运营初期非常重要的一个操作。首先要针对市场和竞争店铺的同类分析,进行单品流量解析,分析其人群、产品特性、从而选择合适的款。分析行业数据,判断产品所处的阶段、根据行业趋势选款。分析竞争店铺的产品和结构,对比自身优势,找出有优势的款。

优化转化率一共有那些方法:优化详情、修改标题、降价、精准人群、做活动、销量和评价、客服。这七种方法可以同时用也可以分开用,具体怎么用?今天详细给大家讲解下。

一、详情页优化:

在PC时代我们优化转化首选就是优化详情页,也是最好用的一个方法。但是现在主要流量是来自手机端,最显著的就是PC时代客户的停留时长一般都是1-2分钟,好的详情页还要超出这个时间,但是无线端只有短短的20秒左右。说这个并不是说详情页不重要了,而是我们做详情页的方式要改变了。

首先PC和无线的详情页要分开做,PC端可以继续原来的做法做的很长而且文字很多,把我们想表达的全部都弄上。但是无线端的详情页就要从新做了,首先详情页的长度不能太长尽量保持在10屏以内【这就要考验我们文案和产品卖点的挖掘本领了】其次尽量少文字而且要把文字尽量做的大一些【毕竟手机屏幕比较小】再次就是图片展示尽量以细节为主而且把细节图片放到前面【看完主图的整体展示,客户就需要从详情页获取他们想要的细节了】最后就是不管模特展示还是产品实拍,尽量不要出现过多的颜色或者喧宾夺主的颜色如果可以的话就已纯色为主。主图的话尽量不要放文字了,如果有必要的话也要精简文案到几个字。展示顺序的话一般就是整体正面、侧面、背面和客户最关心的一个细节或主要卖点展示、最后面一张是产品正面白底图【可以加权重,而且会被官方的渠道抓取比如每日好店、达人推荐等】

二、修改标题:

很多朋友觉得标题是可以随便改的，这是大错特错。正确的方法是通过数据去分析哪些词没有带领流量就去优化掉。而且对于现在的淘宝来说并不是标题越长越好，每个关键词都对应了不同的人群。

而且现在淘宝一直在说小而美，这个不光说的是我们的店铺和产品，对于关键词也是一样的。所以在写关键词的时候没有必要写的太多只要把适合产品的写上就可以了【主卖点和客户关心的尽量写在前面，现在手机端只能展示12个关键词】

三、精准人群：

现在的淘宝系统给每个人每个店铺都打上了标签，为了把匹配的人和店铺分到一块，你的标签做的越精准淘宝能分你的流量就越多，标签越混乱能分到的流量越少毕竟淘宝不知道给你什么流量。所以我们要把店铺的标签做的精准，那么怎么让店铺标签精准呢？就是让更多符合店铺标签的人来店铺产生购买越多越好，这个是属于慢慢积累的过程如果想快速完成的话就要依靠直通车的人群标签功能了。

四、销量和评价：

销量对于标品是很重要的，销量好的一般位置都是比较靠前的，而且消费者在选购的时候也会自动选择销量相对比较高的产品，所以这个时候短期增加销量就显得极为重要了，能快速增长销量最好用的就是淘宝客，基本三天左右就可以了，但是在做这个活动之前一定要把所有的事情考虑清楚以及淘客结束之后的推广计划做好。

评价的话尽量引导购买的客户去主动晒图或者上传视频，文字尽量多一点，主要围绕宝贝描述、服务、物流这三点来评价容易置顶推荐。

五、客服：

对于现在的淘宝来说，普遍的默认下单率比较高。但是正因为这样才能体现客服的重要，因为一般客户提问的都是详情没有的或者比较担心的问题。这里建议每周把客服的问题进行汇总，能用详情页解决的就赶紧修改，不能解决的就想一个比较完美的答案设置成快捷短语，这样不光可以降低客服工作量还可以极大降低犯错率。而且客服要做定期的产品培训，做到对产品了如指掌，不能被客户问的哑口无言。给大家一个方法，去同行卖得好的店铺扮演顾客去咨询一些购买问题看看别人专业的客服怎么回答的。

淘宝精细化运营技巧通过专业的淘宝店铺运营技术，打造大链接精品爆款商品，不需要去开直通车，不需要店铺去烧钱做推广广告，纯技术操作，精细化运营技术。无论是普通的个人C店，还是村淘店铺，都可以进行操作。正常单店打造5-20条的大链接宝贝，每个单链接每天基本上可以出8-20单左右！

目前我们有的学员一个月打造8-10个精品链接，也有差一点的，平均下来也可以做到每个月3-5个大链接，平均单品的订单量在几十单左右，每单的利润点一般都是在20%-30%左右，具体的也是要看你所选择打造的类目的。

学习是一个过程，店铺运营方法掌握了剩余的就是实战操作，实战中有任何问题都可以随时跟老师咨询学习，遇到有问题或者效果不理想的也可以把店铺发给老师，给你指出店铺中的问题，来帮助你提升。无论你是做“大链接”玩法，同时打造多个链接；还是学习其他店铺运营方法；或者村淘技术，村淘运营等等，都可以和老师沟通学习。玩法运营新方法，让你个人C店同样可以做到“百单运营”

优惠服务：免费赠送店淘软件和分销软件

售后服务：我们公司有专业团队管理，保证售后服务！！

我们郑重承诺：学员与老师面对面教学直到教会为止，教不会不要钱！！