

合肥火车站地区智创电商培训开天猫实战培训老师团队

产品名称	合肥火车站地区智创电商培训开天猫实战培训老师团队
公司名称	合肥阔野网络科技有限责任公司
价格	.00/个
规格参数	合肥淘宝培训:淘宝培训 合肥智创淘宝培训:淘宝培训 淘宝培训班:淘宝培训
公司地址	合肥市瑶海区站前路浙江商贸城D1816室
联系电话	15155130616

产品详情

合肥火车站地区智创电商培训开天猫实战培训老师团队

1营销推广技巧

2店铺后台数据分析

深度分析流量构成和转化数据，根据数据调整策略。

4免费引进流量

同过微博微信及其他社交平台引进站外免费流量。

5文案视觉营销

通过消费者心理分析和特价套餐形式，学会不同情况的促销策略。

6安全×刷×单技巧 结合淘宝较新规则教会你安全×刷×单的方法和技巧。

7打造爆款

爆款是店铺成交及引流的重要部分，根据淘宝的排名规则打造店铺爆款是小店上升的重要一步。

8无线淘宝运营

较大程度的吸引手机端流量，今年来无线流量的大幅上升决定了手机淘宝的重要性。

9淘宝活动营销

如何高效地利用天天特价、淘宝客等淘宝站内活动。

10策划推广营销

如何在双十一双十二等重大节庆策划成功推广案例。

参观实际淘宝卖家现场。了解真实的淘宝环境，感受现场气氛。

11学员真实经营问题探讨和交流

在整个教学过程及课程结束后都可以跟老师进行探讨和交流

12.全网营销实战培训（网站推广、百度推广、微营销、软文营销、QQ营销、视频营销、关键词卡位等实战教学）

村淘百单：其实就是采集同行数据，进行各种营销活动，通过低价来达到可观的数据，但是没有利润。且市面上百分之九十以上的数据都是伪造，不建议大家操作。

大量铺货：软件采集同行数据，直接进行加价，利润较少，小白朋友如此操作的比较多。缺点是会被封店。且软件其实很便宜，注意不要被软件商套路。

宝贝分裂：选品并制作产品数据包，除了特殊类目(五金、图书、3c部分等)，其他产品都能做，然后将制作好的数据包进行分裂处理，然后上架形成多个关键词和标题，通过霸屏获得流量，此方式利润还不错，缺点是运营成本偏高，也会被封店，因为在今年的七月十五开始，淘宝开始严打此玩法。

拼多多店群：类似淘宝铺货，也是利用软件铺货采集，算是去年17年电商界的黑马，以现在的市场来看现在做也还不错。缺点是拼多多霸王条款较多，稍有不慎就可能被罚款，但能熟悉条款规则，在规则范围内操作，就能顺顺利利。

精细化运营：很多人写过运营类文章，其实就是注意细节，在规则内做好店铺运营，比如有朋友总结经验，每天精选十个产品，总数不超过两百个，注重店铺运营技术，而不是大量铺货。因为宝贝越多，会营销动销率，从而店铺权重，以后上新淘宝也不会继续匹配流量。所以要注意清理滞销宝贝等。这种方式无售假无违规，想长久做的话编者还是比较推荐此方式。

做精细化运营的店为什么有好有差?原因有哪些?

对于运营者来说，建立自己的运营体系至关重要，任何精细化的运营，都离不开知识体系的支撑。

图片来自互联网数据中心。

合适的商品放在合适的位置。在根据以往的销售经验了解了商品的销售转化率数据，位置的曝光率，结合商品库存的信息就可以定义哪些位置合适放哪些商品了。例如：对于库存较少，销售转化率较高的商品来说当然要将其放在曝光率较低的位置。对于库存较多，销售转化率较高的商品就应该放在曝光率较高的位置。

提高流量的精准度。大家都知道，流量是最重要的一环，没有流量再好的商品也无用。而店淘那么多商品，看起来像杂货铺，但是也不能太杂，最好不要超过三个类目，把主营类目放在中心，且类目做的越细越好。比如做衣服想好做男装还是女装、休闲装还是妈妈装。除此之外，还要提高流量转化率，减少客户中间环节的流失。对此，可以逐层分析：搜索(用户能不能找到商品)、商品展示(图片和描述能不能抓住客户购买的冲动)、支付(付款和物流环节觉得会不会不方便或者不放心)。细想一下，百分之一的转化率跟百分之二差了一倍的收入，而我们却往往注重访问量而忽视转化率。

动销率。前文已经提过，动销率会直接影响到店铺权重。动销率的计算方式是：动销率=有销量的宝贝/在线销售的宝贝，同时动销率是跟滞销率有关的，滞销率=滞销商品数/全店宝贝数。也就是说七天之内每个宝贝都有一笔销量是最好的，那么店铺权重也最高。或者说，如果店里有三十款宝贝，七天为一个周期，这七天里每个宝贝都要有一笔销量，所以说清理滞销宝贝有多么的重要。除此之外，运营者还要学会多维度的分析和渠道优化，二八定律适用于任何行业，只有通过不断学习，才能不被时代抛弃、才能走在行业的前端，资本只会聚集在头部。