

东莞淘宝培训，大朗淘宝电商培训，东莞电商淘宝培训学校

产品名称	东莞淘宝培训，大朗淘宝电商培训，东莞电商淘宝培训学校
公司名称	东莞市领航电商科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	淘宝培训:1 电商培训:2 淘宝电商培训:3
公司地址	广东省东莞市大朗镇富民中路328号1105室
联系电话	13559787070

产品详情

想学淘宝美工推广，东莞大朗淘宝运营推广培训学校哪里好，淘宝培训哪家靠谱？多年经验的实战派师傅授课，让你在最短的时间内学到电子商务的精髓，掌握电子商务的重要环节。

服务承诺：入学签订协议包推荐就业，免费提供写字楼办公室和电脑工位开店创业，全程电商专家免费辅导。

培训宗旨：教会技术 推荐就业 支持创业 扶你上马再送一程。

硬件环境：大润发对面盈丰大厦11楼整层，全新原装进口苹果电脑一体机。

开设课程：电商创业开店班、电商高级美工班、电商运营推广班、拼多多实战班、阿里巴巴、天猫、京东、跨境电商、企业电商特训班、金牌客服班、传统企业一对一精修班等。

电商代运营服务：电商孵化实训营、电商团队建设、全网品牌推广、阿里巴巴、京东SOP、天猫超市、1号店、唯品会代运营。

适合对象

不限学历，有志于在淘宝电子商务领域发展的相关学员

课程前景

随着互联网时代的到来，中国的电子商务得到了蓬勃的发展并呈现出势不可挡的态势。“网上购物”这个曾经似乎遥不可及的消费理念也已然成为了我们生活中的一部分，越来越多的人开始选择在网上购物，消费者图的就是网购的便利快捷以及相对低廉的价格。淘宝占据了中国网购市场绝大部分市场份额，优秀的淘宝运营才人将成为抢占网购市场重要角色。

课程内容

第一部分：淘宝开店基础知识（全面系统掌握淘宝基础知识，从零开始，由浅入深）

淘宝自其2003年上线以来就受到了广大百姓的欢迎，其宗旨是为中国人上网购物及交易提供了一个优秀的平台，打造了国内领先的网上个人交易市场和网商社区，为全球数百万会员提供网上商务服务。

电子商务行业分析

了解中国电子商务行业的发展现状，发展前景。

电子商务时代已经来临，十年来，中国的电子商务以几何方式爆增，而淘宝网的交易额占据了在中国电子商务百分之七十的份额，淘宝网运营，是近年来最主要的电子商务形式。

淘宝开店基础

掌握淘宝电子商务运营模式，熟悉“淘宝规则”。详细学习免费注册开通淘宝网店流程，开通网上银行，商品上架下架，修改价钱等基本操作。

第二部分：淘宝网店装修技巧

网络经济时代，注意力成为了最稀缺的资源，如何吸引顾客的注意力成为电子商务成功的关键，因此网店装修成为目前吸引顾客注意力的最主要手段。随着个人电子商务市场竞争加剧，网店的装修将越来越被广大网店主注意。

宝贝拍照作图

网上购物，产品的图片效果是关键的第一步，此课程重点掌握如何拍摄商品，图片后期的处理美化几常见的拍摄手法、设备器材和布光构图方式的介绍等。

淘宝网店装修

根据产品特性、自身定位，设计专业旺铺界面，通过学习淘宝店铺装修，提高店铺的外观形象，以此来提升店铺知名度、顾客回头率以及提高商品销售量的一种网络营销手段。

第三部分：淘宝营销推广技巧

现在的互联网发展迅速，越来越多的人都加入了网上淘金的队伍，而开淘宝网店更是大多数人的选择。可是刚开得淘宝店没信誉没人气，很快便淹没在了茫茫的店铺群中，死在襁褓中。那如何对网店进行推广与营销这就是大多数刚开网店的朋友们都需要学习的了。

网店营销推广

站内推广技巧：学习淘宝宝贝搜索、IP/PV数据分析、店内推广技巧、宝贝名称设置技巧、宝贝上架推广技巧（如何使宝贝排在淘宝前面）、宝贝描述推广技巧、合作链接推广、淘宝搜索优化、淘宝客推广、促销活动推广。

商家工具应用

在淘宝开店过程中，驾驭工具是非常重要的。通过学习掌握淘宝各种实用工具的操作实战经

验与技巧，可以让我们成长的速度更快，单位时间内创造更多的价值。

重点掌握：淘宝活动资源推广、直通车竞价、钻石展位推广、淘宝客推广、淘宝帮派、论坛、淘吧推广

淘宝活动策划

促销活动不仅能提高网站知名度，也能带来大量的客户。要保证促销活动的顺利进行，电商们需要提前做好人员准备、货物准备、页面设置等一系列准备工作。

本节详细讲解各主要的淘宝促销活动对网店的重要性以及活动前网店要做的准备工作。

转化率优化

讲解如何通过准确的商品定位、客户群定位、竞争环境、投放广告情况，调整营销策略，从而抓住客户眼球，挑起客户的欲望，打消客户疑虑，提高成交转化率。然后通过数据诊断转化率成效。

天猫商城实战

天猫是淘宝网打造的B2C购物平台，通过学习天猫实战运营，为网购消费者提供快捷、安全、方便的购物体验。提供100%品质保证的商品，7天无理由退货的售后服务，提供购物发票以及购物现金积分等优质服务。更好的打造商品的品牌价值，树立企业形象。

第四部分：淘宝运营流程

结合网上店铺创业经营的经验，以网上开店的实际操作流程为主线，穿插最新的创业知识、网络营销、销售技巧、网上支付、物流配送和客户管理等知识，指导学员快速掌握在淘宝网店运营流程和方法，总结了很多卖家在实际经营、营销、财务、客户服务中遇到的问题，并给出了可行的解决方法。

客服技巧

掌握旺旺的使用技巧，把握客户心理，客户关系管理。学会如何提高店铺的销售转化率，如何制定店铺客服工作流程，客服销售技巧以及售后客服技巧等。客服服务是影响客户下单的关键因素，一流的客服是网店必不可少的销售利器。

淘宝运营技巧

运用所学的知识，对各种营销工具和手段的系统化结合，根据环境进行即时性的动态修正，以使交换双方在交互中实现价值增值，进行整合运营营销。从而更好地建立、维护和传播品牌，以及加强客户关系，而对品牌进行计划、实施和监督。