

淘宝卖家怎么做好网店促销活动？曼果教育详解具体方案

产品名称	淘宝卖家怎么做好网店促销活动？曼果教育详解具体方案
公司名称	湖北曼果教育咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	荆州市沙市区关沮镇合心村海洋世界C1栋3层10号（注册地址）
联系电话	4008063231 15984873314

产品详情

淘宝网店搞促销这个是提高销量最快的方法，也能让店铺流量、人气有很好的提升，当然这是建立在促销做得好的情况下。网店搞促销有时搞了销量也没有任何增加，但是有时却能非常精彩。很多人就要问这到底是为什么了，很简单，目的不同采取同一促销自然无法获得很好效果。想要促销做的成功，必须围绕目的去展开。接下来曼果教育小编就给大家具体的讲讲，希望这些内容能够帮到大家。

促销目的可以分为好几个，比如说为了提高知名度、清理库存、打造新的热销款、维护老客户等等。其实不管目的如何，关键还是要产品质量过关，不然客户买了一堆质量差的产品，客户自然体验感差也就不会再来购买了。促销不能一味的为了让客户购买而放弃原则，这样容易伤到品牌，到底遵循什么样的原则才不会伤到品牌呢。

1、淘宝网店促销把握力度

其实促销的力度不大很难吸引客户，可是促销力度过大就很容易伤到品牌。所以决定促销力度多大前，一定要衡量下成本、产品定位，一定要在可控范围内。可控范围内也能兑现促销，万一兑现不了负面影响也是非常吓人的。

2、网店促销时间

促销的时间过长导致客户没有购买欲望，时间过短客户刚刚清楚规则促销活动却结束了。所以一定要控制好促销时间，计算好促销传播多久，客户购买热情最高。

3、淘宝网店促销手段要特别

促销还采用之前的手段，客户看到这样的促销购买欲望就没有那么强烈，自然促销的效果也就大打折扣。想要让人看到促销就想购买，关键还是促销手段要有创新。比如说售前促销，样品派送、多给客户一点、欲取先给等等。

4、淘宝促销完结后一定要做好总结

促销最后的结果如何，一定要做好分析。要清楚促销的目的，检测促销响应效果，从促销中得到规律，这样下次就能根据这次总结的经验将促销发货到更好。