

淘宝店铺宝贝怎么推广

产品名称	淘宝店铺宝贝怎么推广
公司名称	新乡市云烁网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省新乡市红旗区洪门镇平原路与新二街交叉口西北角大景城20号楼2单元1202室(107以西)
联系电话	13023686605

产品详情

一、短视频推广

以抖音为例，自从去年添加了橱窗的功能，很多卖家都尝到了甜头，但抖音对产品的创意要求比较高，包括视频的策划等等都要有新意，当然，视频能爆还要靠一点运气。

比如，4月底的时候，有一位金狮会会员的抖音音推广就爆了！他说他花了1500的广告，结果成交了150万。

他分享了很多重要的经验。其中一条就是找达人推广，不需要找那些粉丝量非常大的，而是要找匹配的。因为只要内容好，那些粉丝少的达人的内容，也可能非常火爆！

二、直播

李佳琪、薇娅这一类直播带货达人就不说了。就拿我认识的一位卖家来说，他的店铺主要经营两类产品，一个是日本原装的二手钢琴，另外一个就是他们自创的一个品牌新琴。

直播从刚开始的他一人在做，到现在一个团队在做，大概7个人。

直播的内容主要就是一位钢琴老师在弹琴，然后前面有主播在讲这台琴的特点，比如说首先会介绍一下这个琴的高度，适合什么人群使用，价格是多少，然后有什么配置，可以用多长时间等等，以及和观众互动。

因为卖的是二手钢琴，所以播哪一台就卖哪一台，有点像直播卖二手lv包的，每台钢琴只有一个，谁拍下就是谁的。

基本直播的频率是一天三场，中午、下午和晚上各一场。

三、站外平台引流

主要是指贴吧、豆瓣、微博、微信等这些平台引流。但是这种方法还是蛮有难度的，对于经营者的要求非常高。

I 首先，如何让别人关注你？

I 其次，如何让别人喜欢上你，信任你？

I 最后，如何确保你的产品能够推荐出去？

这里，做好第二步最难。就要看个人的努力了。但是如果你能够让粉丝信任，那么便可以一直提供好的产品让他消费。那么前面的广告费又算什么呢？

四、通过各项活动引流

淘宝针对不同的卖家，有不同的活动玩法，最常见的有天天特价、淘金币、淘抢购、聚划算等。

拿天天特价举例，它所吸引的，是那些非常贪小便宜的买家。所以天天特价平台的定价非常非常低。

比如普遍是在5-50元，上活动的也普遍是小卖家。而淘抢购比较高一点，能够达到50-150元。而聚划算更侧重于优质产品的团购。还有一些活动是品牌商品的。

关于活动审核，淘宝为了防止人工审核出现舞弊行为，现在变成了机器审核，人工辅助。既然是机器审核，必然又是一定的规则。关乎到淘宝的KPI，这个规则也一定是谁能够给活动方创造更高的销售额，那么就会获得更大的活动流量。