

速卖通代运营 速卖通运营要点

产品名称	速卖通代运营 速卖通运营要点
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

速卖通新手怎么运营?速卖通运营要点：一、宏观：速卖通选品首先教大家选品，现在大家要认识到，速卖通买家整体有一种低价才买的依赖心理：所以选品以低价为主，产品以：男女服装，鞋子，包包，电子，运动，太阳镜，化妆品，成人用品为主，其中目前成人用品潜力最大;二、产品到哪里找当然阿里巴巴，找产品有两种方式，第一以热销产品为主挑选，热销产品一般货源比较稳定，第二以低价到高价为主挑选，这个虽然能找到低价产品，但是货源不太稳定，可以两种方式结合，现在阿里产品也比较便宜，随意运费贵，但是如果你打造出爆款买两件以上当然就有更多利润了，这是选品。三、关于速卖通货源分销平台的利用速卖通货源分销平台我不想多说，就一句话：按照销量从高到低挑选，这样具备货源稳定的特点，又集中了低价产品，两全其美，比阿里货源靠谱。四、产品数量的问题新手产品尽量多上架，越多曝光的机会就越多。五、产品价格的布局问题产品价格是否布局得合理完全影响到以后店铺的发展前途，我举个例子：比如一个店铺500个产品，价格怎样布局呢?最好的布局是：1——5刀布局15个产品，5——10刀布局50个产品，10——15刀布局100个产品，15到20刀布局200个产品，20刀以上布局150个产品，以前我发现很多人价格都是一条线设置一个价格，这样是不行的，产品价格布局尽量不亏本，亚洲，南美，北美，欧洲大部分地址设置包邮，现在知道你店铺为什么没生意了吧?六、关于产品初始价格定位产品上架时定价有两种方式，一种就是考虑后期店铺活动以及打折的问题，很多活动要求折扣百分之四十，所以很多人价格布局不合理导致后期无法上活动，上架产品时价格可以设置3倍成本价，方便以后打折。优势：后期活动容易报上，可以打折更高的活动，从而控制利润;第二种：上架时产品设置价格是成本价的1倍+成本价。比如你产品成本是15元的(产品本身+国内运费)上架时价格可以设置9.9刀包邮，前提国外速卖通运费控制在20元左右，这种方式要能腾出百分之十五的打折空间，以便后期产品大促销。优势订单来得快而多，劣势：不利于后期打折参加活动(一个店铺只能布局上面一种方式，混用店铺就会做废掉)七、上架产品注意事项上架产品时提前做好关联销售，产品详情页以报活动的标准描述(1做好关联销售;2详情页开头描述好：发什么样的物流，货物几天能送达，以及销售方式)八、速卖通图片的标准产品主图尽量不要有其他水印，主图背景尽量白色，干净，整个主图只有产品方方正正的摆放好。产品主图尽量不要出现中国模特展示，是尽量，没强迫。九、产品标题产品标题尽量不要堆砌关键词，标题不要超过3个关键词，超过3个关键词很容易引起隐形降权;很多人认为我标题优化得很好了，关键词全部覆盖了，怎么这些产品曝光一直是0，不管在怎么优化就是0，原因就是被隐形降权，商品Id被盯上了。产品标题尽量用一个定语从句表示,什么样的产品既有什么样的特点和作用，适合的人群。

专业的团队，靠谱的公司，可以给您的速卖通店铺进行保驾护航。欢迎咨询

