

深圳龙华运营公司，博创电商运营，淘宝运营

| | |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 深圳龙华运营公司，博创电商运营，淘宝运营 |
| 公司名称 | 深圳市金世博创科技有限公司 |
| 价格 | 1.00/1 |
| 规格参数 | 博创电商:小李子电商 |
| 公司地址 | 宝安区民治街道龙岗 |
| 联系电话 | 0755-21072997 13534001594 |

产品详情

找好定位

店铺定位（客户定位与市场定位还有产品价格定位）定位好你的客户群体你产品的各市场消费趋势还有产品价格的高低

实力工厂（首先客户定位就是线上线下各大市场的批发采购商。产品定位要符合市场，产品得有一定得创新力度。市场定位就是全国各大市场，价格定位就要是厂家最优惠批发价）

分销商（自己的店铺定位首先客户就是线上的经销商与消费采购商。产品定位要符合目前客户需求，款式多且更新速度快！你的市场就是线下精准度高的采购商。价格得是同行里最优惠的价）

经销商（客户定位就在于线上线下的消费者，做一个品牌做好售后就是你产品的最好定位，直接的消费者群体就是你的市场，价格要比工厂于分销商高，但要让消费者确认为是最优惠的价格）

代理商（客户定位与价格定位和经销商差不多，区别就在于代理商的市场得先从附近的市场做起再做外面的市场）

观察数据

数据的分析（诊断最重要的一步----发现问题）

利用好生意参谋去诊断出店铺的问题。豪华版更能全面的帮你分析店铺各个数据的变化，让你更清楚知道店铺的问题所在，还有制定解决问题的方案

生意参谋主要是分成10大部分：（首页、流量、商品、客户、营销、交易、服务、市场竞争、业务专区、取数、数据学院），要找出店铺存在问题，其实我们只要懂得看前面的（首页、流量、商品）这三大部分的数据就可以找出问题所在了

展现量--如果上升说明你产品排名靠前，下降则说明你肯定有某个产品关键词下了或者被别人家的产品

挺上去了

访客数--一般有展现上访客都会增。如果是下那就是你产品主图不够清晰，或者是标题关键词不精准，展现的词与产品牛头不对马嘴

标题关键词一定要找准，可以去阿里指数或者阿里巴巴首页再者是生意参谋的选词里面找到关键词；产品类目一定要选对；产品的主图一定要750*750的尺寸，产品的主图不要放超级大的logo,主图要突出产品，背景要简单干净

一般店铺自检周期以7天来自检，长期就以30天

由于分享有限：可以加小李子电商咨询