

# 蓝一电商 2020年淘宝店铺运营技巧

产品名称	蓝一电商 2020年淘宝店铺运营技巧
公司名称	湖南蓝一电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长沙市雨花区万芙路与迎新路交汇处汇景豪庭A座1703房
联系电话	18975608842

## 产品详情

2020鼠年，一场新冠疫情侵袭了华夏大地。工厂停工工人失业，国民经济仿佛一下子进入了冰点，这时候才发现一份副业对我们的重要性。而开淘宝网店就是一个不错的选择，很多人提起淘宝就觉得是一个竞争非常激烈的行业了，那是因为你不懂得方法去运营。今天这篇文章就是教大家如何一个人做淘宝，在家里也能挣钱。想了解更多蓝一电商的相关内容，请关注“湖南蓝一电商”公众号。

蓝海玩法核心：找到竞争小、对手少的蓝海产品

2020是全名皆商的时代，到处都是机遇和挑战。抖音短视频流量目前越来越大，抖音目前也和淘宝合作，拥有购物车橱窗功能，可通过抖音直播卖货，中小卖家淘宝直播几乎没流量，但是抖音直播起步比较快，所以做淘宝以后得放眼全网流量了，不能仅靠刷单直通车，短视频的转化有时候能达到70%。如果你很擅长内容创作，可以考虑拍点短视频，做个小网红，自带流量，给自己淘宝店铺带货。当然，这个需要你有才华有粉丝基础。如果你没有才华，也没有资金，技术不成熟，也没有完整的团队，我建议你可以做“蓝海冷门小类目产品”。

对于我们刚加入淘宝的小卖家，正处于经济薄弱和能力有限的阶段，蓝海产品对于小卖家突围市场的几率还是很大的。啥叫蓝海冷门小类目产品，拿食品类举个例子吧，开心果，大家都知道吧，这就是一个典型红海产品。

如上图的搜索结果中我们可以看到这个淘宝市场搜索结果有100页以上（淘宝规则最多搜索结果只显示100页），而且排名靠前的店铺，基本都是大店三只松鼠、天猫超市、百草味、良品铺子这些天猫旗舰店，这些都是有财的大店家，个人是无法去跟他们竞争的。

试想一下如果你自己是消费者。你是会选择前面销量过万评价良好的天猫旗舰店？还是会选择一个刚刚新开的月销量几十笔的淘宝小店？

这种市场竞争非常惨烈，小卖家是没有活路。更多的时候，小卖家的宝贝连曝光的机会都很少，更不要说给顾客选择对比的机会了。如果你选择做这样的产品，就是自寻死路。但是如果你选择的是一些蓝海冷门小类目产品，就不一样了，完全可以把宝贝做到首页，从而挣到钱。

比如同样是零食坚果类目的向天果，市场规模可能只有开心果的百分之一，但是对手的数量和对手的水平，都是呈指数级下跌。在向天果这个市场里做到行业前十的难度比你在开心果做到行业前一百的难度要小N多倍。

如上图所示搜索向天果这个词搜索结果只有4页，也就是说整个淘宝市场消费者的选择就比较少。就算你排名在偏后面，浏览完整个4页的消费者也大有人在。向天果的头部卖家也许只能年入百万，但是对于中小卖家来说已经很不错了，最差的一年也能赚个十万块吧。选择这样的产品把它做到极致想不赚钱都难。

再大的市场，赚不到钱，那就是毫无意义的，再小的市场，能轻松赚到钱，那才是有价值的。对于才刚刚开始做淘宝的中小卖家来说首要目的不要想着马上赚钱，而是以最低的成本快本快速试错学会淘宝就可以了。初次做淘宝的小卖家基本上，选品决定了你做淘宝能否成功的50%，剩下的50%就靠你的后期执行了。

下面详细的拆解中小卖家具体如何做淘宝

01

选品

我们选择产品，主要有三大标准：

1、竞争小2、对手少3、利润高

选品要用到工具有一个：生意参谋的搜索分析

生意参谋是淘宝官方的一个数据查询软件。有人会给大家推荐阿里指数，选词助手，以及淘宝指数（这个网站已经关闭了）等等之类的。这些虽然都是免费的，不过大家统统都不要去浪费时间和精力用这些东西了，真的，他们都没有生意参谋好用，一个官方的生意参谋就足够了。

有学员反馈开一个生意参谋店铺门槛要一钻而且1188元一年太贵了，但是我们可以和几个朋友凑起来买一起用。实在不行我们可以租啊，网上有很多网站提供出租生意参谋，一个季度才几十块，一个订单就赚回来了，你说为啥不租呢？

如图，我们搜索“开心果”三个字，选择相关分析，然后选择“搜索人气”“点击人气”“在线商品数”“商城点击占比”“直通车参考价”这五个指标。这里，也给大家具体介绍一下这五个指标的含义：

搜索人气：搜索的人数，一个IP算一个人气，相对于搜索热度，搜索热度是指的次数。比如两个IP搜索了6次，那么搜索人气为2，搜索热度为6。

点击人气：同理，点击宝贝的人数，一个IP记录一次，相对于点击热度，热度指的是次数。比如4个IP搜索了开心果12次，4个IP中有3个人点击了宝贝，点击了6次，那么搜索人气为4，搜索热度为12。点击人气

为3，点击热度为6.

**在线商品数：**是指的包含有“开心果”这个关键词的在售宝贝数，在线商品数越高，搜索结果越多竞争就越大。

**商城点击占比：**指的是点击次数里，有多少百分比的点击是点击的天猫店。商城点击占比越高，竞争越大，对于淘宝C店的机会就越小。

**直通车参考价：**所选关键词当前的直通车参考点击单价，直通车参考价越高，说明推广出价越高，竞争越激烈。

大家再看看向天果的生意参谋的数据，哪个更好做，一眼便知吧。

02

## 货源

新手，不能一上来就租个大仓库囤一堆货，到时候卖不出去，全砸手里就亏大了。还要承担仓库的租金成本。所以，新手一定要选择一件代发做起。量做起来了再考虑自己去实际进货。

用一件代发的模式，即使第一个产品没做起来，成本比较低，不会舍不得放弃，完全可以重新选择一个产品再开始。

那么一件代发有哪些货源网站呢？

**1688网：**这是阿里的亲儿子，阿里巴巴早于淘宝之前就已经做了1688是一件代发的货源网站里，货源最齐全。但是因为1688主要是做货源批发的，支持一件代发的厂家售后服务做的比较差，售后时间长等。

**蓝一产品库：**蓝一产品库成立于2017年，经过三年的沉淀积累，已经入住上万款质量有保障的产品，可供合伙人学员直接使用。一件代发价格实惠，品质有保障！

除了1688和蓝一产品库之外，还有聪慧网，马可波罗网，货捕头，开山网，五一货源网，包牛牛，五八食品网，四季星座等各种各样的一件代发网站。

03

## 标题

标题说起来，比较复杂不是一句两句就能说清楚的，这里就简单的普及一个适合新手快速上手的方法，抄竞争对手的，找销量靠前的。但是要注意他的标题和自己的宝贝属性要吻合，自己再加上生意参谋上面的蓝海词进行组合。

- 1、选择目标优秀竞争对手前十名
- 2、复制对手标题
- 3、用天猫首页搜索框搜索对手标题，得到系统拆分关键词
- 4、将系统切的关键词复制到word文档

- 5、筛选出现频率最高的关键词出来
- 6、搜索该产品当下的蓝海词，选择一到三个蓝海词
- 7、用关键词和蓝海词打乱顺序组合成自己的标题

04

主图、详情页

标题可以抄袭，图片不能盗图

抄的主图详情页是没有差异化的，淘宝的曝光量会很差。同样的宝贝，同样的主图详情页，别人的信誉比你高，销量比你高，评论比你多？淘宝会选择好的去曝光，买家也会选择好的。

最重要的，盗图被对手发现并投诉的话，淘宝会直接删除你的宝贝链接。

这里教大家一个方法，买个样品回来自己拍照，然后退货。一来是看看产品质量，了解一下供货商的发货速度，产品包装以及售后服务等等。二来，自己拍的照片，不怕被人投诉。

那么具体如何来做详情页主图呢，模仿。

新手要多去看看优秀的卖家的主图详情页，多找灵感，从模仿起步。同时，其他类目也可以去看看，不要局限于你的同行。比如你是卖洗发水的，你也可以去看看卖面膜的主图详情页做得怎么样。

如果你自己会摄影拍照懂PS，就可以自己做图。如果你不懂PS，打开万能的淘宝，找别人做，很便宜哦，没必要为了省钱，重新花费时间去学习了。最好还是找专业的人做图！

详情页是影响宝贝转化的一个关键因素之一，好的详情页要做到以下几点：

- 1、抓住痛点
- 2、信任度
- 3、权威
- 4、美观
- 5、突出卖点

05

上架宝贝

上架宝贝，就是简单的事情了，但是注意几点：

- 1、一定不要错放类目，一定不要错放类目，一定不要错放类目。
- 2、一个店铺的主营类目最好是一个，主打宝贝必须是主营类目产品。

如果产品错放了类目，会严重影响你的流量。

3、上传宝贝要看自己精力和能力，大家都知道在店铺权重中，有一个非常重要的权重就是店铺动销率。如果你上传了大量宝贝，但不能很好的经营，导致一段时期，滞销产品过多，动销率达不到50%以上，是很难获得淘宝扶植的。所以说如果没有那么多能力和精力的话，建议先把一部分有市场潜力的宝贝上传，等这些宝贝有一定人气销量基础的时候再去上传其他的。

4、不要集中上架，如果你决定了开始优先上架的宝贝，也不要一次性上完，淘宝有一个上下架时间的权重，就是宝贝越接近下架时间，有优先展示的机会，如果我们选在都在一个时间去上传也就意味着，本

身自己宝贝互相竞争，不如充分利用这个权重来分开布局，比如你有几十个宝贝要上传，可以分7天弄，每天上架一部分，布局到周期的每一天，会比较好!

06

## 补单

补单是除了选品之外，另一个非常重要的一个技能。

补单其实就是为了两个目的：

### 1、基础评价

### 2、搜索权重

当买家通过进入你的宝贝详情页的时候，发现你的评论区啥都没有，没有追加评论，没有带图评论，甚至没有评论。这种情况下，买家很大可能会直接往左滑动手机，退出你的宝贝界面。所以，我们要通过补单解决你的基础评价问题。

而如何获得流量尤其是精准流量呢?

流量有很多种，有付费流量，免费流量，站外流量。抛开付费流量不谈，在免费流量里面又有手淘搜索，手淘首页，猜你喜欢等等，而这其中最精准的流量来源就是手淘搜索！

我们运营要做的重点工作就是获取免费的手淘搜索流量，答案就是补单。

模仿真实的购物轨迹，搜索关键词，找到宝贝，货比三家，最后下单。这一过程就会增加这个关键词的权重，从而提高我们这个宝贝在这个关键词下的展现率，最终获得精准流量。

单品想要获得所谓的“免费搜索流量”的前提，就必须关键词得到排序靠前，也就是在某个顾客搜索与你相关某个关键词(比如：针织衫外套女)的时候，你的产品能够排在顾客搜索页面的前几页。而关键词想要得到排序靠前，就必须获得“精准人群标签”的匹配、人气、成交、确认好评等一系列完整的体验。

所以，在我们说补单，绝大多数指的是新品阶段的关键词权重积累。只有关键词得到了完整的体验行为，才会获得更大的排序，产品从而得到最大化的曝光/展现。通俗的讲，就是被更多顾客搜索这个词看到我们的产品。甚至通过这个关键词下单成交产生销售额，五星好评。

07

## 客服

当主图详情页标题做好，上传了宝贝，补单提高了关键词权重，获得了展现，获得了点击，客户进入了你的店铺以后。部分买家，可能会找你的客服咨询。这个时候，你就需要打造一个高水平的话术。

优秀的客服需要做好以下三点：

1.为顾客解惑答疑，帮助顾客选择商品并解决客户疑问。促成订单，与顾客及时热情沟通。

2.给顾客安排订单，顾客下单付款后及时填写单号并督促发货。售后问题，帮助顾客进行退换货。

3.淘宝客服工作需要耐心与细心，并要求有最基本的礼貌。

但是，我们是个人卖家，没有专门的客服，可能会因为一些私事，做不到随时随地回复客户。这就需要设置“快捷回复”，将客户最常问，最关心的问题整理成话术，设置快捷回复，这样，即使你没有办法随时随地回复客户，但也能自动回复客户，最大限度减少因为客服回复不及时而流失客户的问题。

还有一个问题就是有些客户问的问题，你自己不知道怎么回答，怎么办呢？

我们可以以买家的身份向其他同行去提问，将他们优秀的回答摘取过来，总结成自己的话术，保存下来，以便随时回复客户。

蓝一总结

要想通过淘宝挣钱，就要做好打持久战的准备。先给自己定个小目标，第一个产品争取搞懂做淘宝的大概流程，第二个产品争取能够小幅盈利，然后放大复制操作。如果你想赚钱，想学习更多的淘宝运营知识，就加入我们蓝一电商吧，这里有更多有趣的玩法，运营的黑科技等着你哦！想知道更多网店运营干货，就关注“湖南蓝一电商”公Z号吧。