

蓝一电商教你短视频和直播运营

产品名称	蓝一电商教你短视频和直播运营
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

今天给大家分享下我的开店经历，希望像我一样的宝妈，也能拥有更好的人生。（更多精彩内容，可关注“湖南蓝一电商”公Z号）

我是蓝一电商学员李珍，一位90后的单亲妈妈，现在独自带着2岁的儿子生活，同时也是一位月销10万的淘宝店主，我曾被婚姻和生活折磨得千疮百孔。

我当初大学毕业才没几个月就早早的被父母安排相亲，和男方匆匆的谈了一个月就结婚了，前夫家境不错，在我怀孕后，婆家就让我辞掉了工作，成了家庭主妇和全职妈妈。

儿子出生后，我每天都非常忙碌，每天要带孩子，婆婆不愿意帮我带，所以我每天除了带孩子，还要做家务，在结婚前我有自己的圈子，时不时会和闺蜜朋友们一起聚会、逛街。但是结婚后我几乎脱离了之前的交友圈子，每天围着家庭，后来又围着孩子转。没有宝宝前，我出门买菜都会打扮下，但是有了宝宝后，关心的都是家庭和柴米油盐。出门就穿着睡衣，也没时间打扮自己了。

这样的日子我本来觉得也没什么不好，就算有时候委屈了看着孩子可爱的脸，烦恼也暂时被抛之脑后。但是在我儿子两岁的时候，我老公却要跟我离婚，我才突然发现，我已经迷失了自我。我已经将近三年没工作了，几乎与社会脱节了。但好在离婚后我没有一蹶不振，反正丧偶式婚姻让我也习惯了没有伴侣呵护的生活。我只要我儿子，为了儿子和我今后的人生，我也要振作起来！

工作不好找

我让我妈帮我带了几个月，我出去找工作，但是没有什么工作经历，找工作并不顺利，要么工资低，要么太远了不方便照看家里。

这时候我偶然听到熟人说有个朋友开网店做得还不错，我当时就心动了，开网店又能在家里照顾小孩，又能有一份收入，正好适合宝妈做。

说到开网店，生小孩后，我都是一个人带孩子，没时间逛街，也碍于经济不独立，所以通常在网上购物都要仔细对比性价比才会下单，网上很多店铺都包邮，所有我发现很多宝妈都会选择网购，所以开网店还是很有市场的。

我向那个朋友打听了之后，在朋友的介绍下来到了蓝一电商，经过实地的考察和对比，我发现别的机构收费虽然低，但是没有保障。而蓝一电商虽然价格高了些，但是价值却是别的机构比不了的。

我听说那种便宜的机构，虽然能帮你开网店，但是销量没得保证不说，还要一直交推广费。

为了保险起见，我再三思考后，还是选择和蓝一电商签了合同。

之后我跟着老师学习开店技术，运营老师也根据市场大数据进行分析，给了我一些专业的建议。因为是零基础，加上带孩子这两年没休息好，脑子有点迟钝，我在学习产品的上下架、产品标题、主图优化的过程不是很轻松，但好在内心还是充满希望的。

在开店的过程中，我开始尝试着自己对店铺简单装修，也试着用手机给产品拍摄，学着P图，跟指导老师交流心得，在系统的培训课程学完后，我已经能够比较熟练的操作店铺了，遇到一些售后的问题，也能耐心且专业地处理。

我卖的是童装类目，来店里买东西的大多是宝妈，同样是过来人，我跟她们有共同语言，沟通起来非常顺畅，我也会根据宝妈描述的宝宝情况来跟她们推荐适合宝宝的款式。

我的育娃经验，让我很了解宝宝穿什么样的材质和款式更适合。加上我做生意也很实在，很多买家都很满意，复购率很高，也帮我推荐了她们身边朋友来我的网店光顾。有的顾客甚至跟我成了朋友。

时间过得真快，现在我的网店也很成熟了，店铺这一个月营业额有10W。

蓝一电商整合全网资源，分析市场大数据，定位精准人群，大力推广我的店铺特色。在老师的指导下，积极申报站内外活动，提高店铺权重，建立宝妈社群，经常分享自己的童装搭配心得，在朋友圈分享店铺的热销款式及客户反馈，吸引潜在客户变现。

疫情期间，全民宅家，短视频+直播发展成了大家最主要的一种娱乐方式，渗透所有人的生活。我当时也被疫情困在老家，然后每天在家给宝宝穿搭，然后去油菜花田里给宝宝拍点小视频发在抖音和朋友圈，发现有视频的展现后，能够更好的刺激新老客户下单，看到真实的小“模特”给大家展示，更能增加一些新客户的信任度。

我每天坚持在抖音上日更，收获的点击和赞也越来越多，也是通过这个难忘的春节，我发现通过抖音平台更能高效促进成交，于是我决定利用短视频带货。

带货前期准备

在和老师的沟通中了解到蓝一电商有教抖音运营的课程，我果断又升级了课程，在李老师的指导下，进行带货的前期准备，完成账号定位、塑造账号形象、养号等等。每天坚持发布1-2条垂直方向的视频，逐渐提升账号的权重。注意与粉丝互动，从而增加用户粘度。

如何带货选品

指导老师说：“带货视频选品十分关键，选品与账号的关联性强度，很大程度上决定了带货产品能否被粉丝接受和喜欢”。

我从宝妈的角度出发，关注宝妈粉丝的反馈和需求，再根据实际情况去选择下一个视频带什么类型的款式。

如果没有头绪带货时，我会参考抖音上的人气好物榜，多关注一些电商平台发布的电商数据，挖掘适合自己做的热门款式。

考虑到抖音带货，粉丝一般喜欢客单价低一点的产品，客单价高的话，粉丝决策时间就会延长，容易造成成交机会流失，对用户来说，决策成本低，说明试错成本低，这样就容易被种草，因此我一般会控制在100元以内，

不定期分享穿搭心得

有时候我会在带货视频中，穿插些穿搭心得。一般上幼儿园的中小童，会有一些的自主意识和审美，比如说男童喜欢衣服上有卡通动画人物图案的，女童喜欢迪士尼公主风等共性。大中小童的爱好都会有差异，因此我会针对这些进行一些穿搭和讲解，让年轻的妈妈们得到共鸣，既吸引了用户，又提高了粉丝粘度，并且我还会时不时的赠送一些精美小礼品和儿童小玩具，这样让顾客感受到了店家的用心，也能提高复购率。

短视频运营得好，月入上万真的不难，直播现在也是风口，我之后打算往直播带货的方向去发展。电商这条道路，永远是学无止境的，需要我们这些适应时代和用户需求。我相信跟着蓝一电商走，就不会后悔。

更多网店技巧等精彩内容，尽在“湖南蓝一电商”公众号。