

# 天权教育教你2020年，做淘宝还能赚钱吗？

产品名称	天权教育教你2020年，做淘宝还能赚钱吗？
公司名称	成都百盈天禄教育咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	中国(四川)自由贸易试验区成都高新区天府五街200号1号楼3层A、B区
联系电话	15608234221

## 产品详情

共享12种淘宝网店赚钱方法!(全是真实经历及身旁大卖家取得成功方式 小结)

### 12种淘宝网店挣钱方法

一部分人觉得，店要是开起来了，就能赚到钱。

也是一部分人觉得，淘宝网如今市场竞争挺大，早已一点儿机遇没了。

客观性而言，如今淘宝网店要想做好，的确有一定门坎，可是都不代表一点机遇沒有。重要還是看工作能力，看方式 对吗。

2013年刚开始，人们一直在科学研究淘宝网店营销推广中什么对策是切实可行的，什么是失效的。人们发觉：这些取得成功的店面，通常与这种工作经验相符合。而不成功的店面，通常和一些关键的标准发生冲突。

这种对策、核心理念所有共享给大伙儿，期待可以带来大伙儿一些启迪。不是我八字算命学术的，不清楚什么制造行业能火，都没有神丹妙药，双手一挥，一家店面就能死而复生。能做的，仅仅告知大伙儿一些我科学研究剖析出去的方式 。

### 方式 1：品类爆品

我一个做腕表如今很取得成功的盆友。2013年时，她项目投资三百万独立设计方案了30款腕表，做自主品牌(她觉得自主品牌应当有很多个自身设计方案的样式)。如今，依然有一百万的库存量还没有卖出。

2014年我给他们讲了『品类爆品』这一基本原理，就是说狠下功夫在最好是的一款品类上。

自此，她每一知名品牌只做一两款品类。彻底杀死了恶变库存量。盈利也翻了好几倍。

我还在2013年接任第一家保险箱店面的情况下，在几十个款中，只挑中了一个样式。随后订了很多的货，由于量大因此成本费减少。最后这款保险箱两年卖了十万台，变成淘宝网卖得数最多的保险箱之一。

人们掌握淘宝网如何分派总流量的：也就是当你一个商品卖得就越好，那么得到的总流量越大。因此，淘宝网是一个呈现出比较突出的方式。因此品类爆品的方式优点就很显著。

从另一个视角来了解：淘宝网较大的使用价值，是让经销商到顾客中间的间距减少了。成本费300元的保险箱，线下推广要卖一千元，而在淘宝网，卖380元，都赚钱。经营规模变大，还可以让经销商把成本费再降几十。或许零售价降至360元，也赚钱。

品类爆品提高了制造行业的高效率。因此，只有『品类爆品』。

方式2：小众行业

从2017年刚开始，我也发觉了一个状况，传统式公司持续进入了电子商务，这促使这些电子商务从业人员工作压力增长。例如一个朋友是一个很牛的护肤品商家。刚自主创业那2年常有上千万盈利。之后持续有大牌化妆品进入了淘宝网。

决策你盈利的，不是你多牛，只是你的敌人多弱。

如果你应对的是线下推广早已累积了二十年的传统式公司。我想问一下小商家的你，有多大的整体实力和她们PK？

那么想一想，仿佛发展前途暗淡了。

殊不知，从另一个视角去思索。由于人们看，淘宝网让一些之前不容易畅销的商品越来越火灾。由于线下推广的沒有高效率，促使一些需要量小的小众行业，变成了抢手货。而且这种制造行业，并没有传统式的大佬累积。

这才算是中小型商家开淘宝店的机遇啊！

举例说明，人们干了挂勾，总计卖超出了五十万个！我想问一下挂勾有哪些大型企业吗？沒有！

人们还做了弹弓干了1000多万元市场销售，线下推广弹弓你连在哪里买都不清楚，只有在网上检索。

包含人们那时候做的保险箱，总计卖了五千万销售总额了，也是较为小众的制造行业。

挑选小众，就是说在挑选弱敌人。