

蓝一电商 新手开店容易忽略这几点

产品名称	蓝一电商 新手开店容易忽略这几点
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

淘宝开网店竞争本来就很激烈，如果没有足够的网店知识和相关技能做支撑，很有可能被竞争者挤到后面去，很难再爬上来。

蓝一电商做电商教学多年，也在不断的学习和更新技能，这样才能跟紧淘宝的脚步。想学更多关于电商方面的技巧可以关注“湖南蓝一电商”公众号。

蓝一电商的很多学员都是零基础开始学起，对于新手学员和开店没成功的学员，需要学的东西也不一样，蓝一电商尽可能的根据学员的基础来定制教学的方案。来确保每个学员都能更好的掌握开网店知识和技能。

今天跟大家讲讲新手开网店容易忽视的几个要点。

1、产品定位

开网店和线下开个实体店是完全不一样的。在实体店，只要选址好，质量不差，还是能做得起来。开网店要面对成千上万的竞争者，如果没有好的货源，不懂选品、做标题、图片处理、店铺装修、优化运营这些技能，就很难达到预期。

但是开网店投入的财力和人力会比实体店小很多，就算没做成功也不会亏太多，这也是为什么很多人小本创业，几千块就开了一家网店的原因。

开网店的产品定位最好是要找线下不容易买到的东西，比如说特别的工艺品，限量版的宝贝，电子产品等，而且还要分析有多少的竞争者，尽量避免红海市场。

蓝一电商有提供蓝海精细化模式教学，非常适合不知道怎么找蓝海产品的新手卖家。

2、价格定位

开网店没有店铺租金的压力，也没有工商税务的烦恼，初期一个人，一台电脑，一部手机就可以把店开起来。只要我们能找到好的货源，赚多赚少都是自己的。因此价格一定要比实体店的便宜，多参考同行的价格。

3、店铺“小而美”

选品的前期多做准备工作，确定好自己的产品定位后，不要像以前大量铺货那样去做，现在淘宝提倡的是“小而美”的店铺，店铺精细化做。“小而美”真正的本质并不是只卖一种东西，“小而美”的核心，是针对一个特定的人群，然后去满足这部分人群的相关需求。

选择商品就要从一个细的类目上来切入市场，不要想着什么都做，因为不管是从经验、资源，还是能力上来看，从一个大的一级类目切入，都不是一个好的选择。比如，只卖连衣裙，就要比什么女装都卖要容易。不要觉得市场小，用户那么多，每个细分类目都有许多潜在客户。

我们那拿女装来举例吧，女装中有连衣裙，连衣裙里又分长裙短裙，还有复古，碎花，夜店，这些标签，如果你都选择，这就是标签混乱，当然，具体选择什么样的市场，选择多大的市场，主要取决于你自己的实力和资源投入状况。哪怕你是做一件代发的，只是从1688上拿货的，你照样可以通过统一的风格、精准的店铺标签，创出属于你自己的一片天地，最关键的是：能赚钱。

4、灵活使用推荐位

当我们有了一两个推荐位时，就要灵活的运用，一定要挑一个在分类里有特色，价格有优势的产品放到推荐位上去，不光光是为了提高销售量，更是为了让这个推荐的产品吸引更多的客户来店里参观，从而提升成交量。

开网店要学的知识太多了，只有系统的教程才能让新手完全的掌握技术，我们提出来的这几点只是让新手卖家加深记忆。真正的要对开店有帮助，还是要找专业的机构系统学习。

蓝一电商给学员提供量身定制的网店教程，合理的安排课程，理论指导实践，以视频的方式教给学员，一对一指导让学员更容易掌握所学技术。

新手卖家除了苦恼于不懂开店技术，更苦恼的是不知道如何找货源，蓝一电商有自己的产品库，给学员拿货折扣，并给予高额订单返点，学员卖得越多，除了赚到的利润还可以获得返利。

对于自身有货源的学员，蓝一电商不仅提供先进的开店知识，还提供一整套开店技术扶持，如产品拍摄、店铺装修等等，还可以让学员将货源入驻蓝一电商的产品库，成为供应商之一。更多精彩内容可以关注“湖南蓝一电商”哦！