

淘宝店铺直播代运营 淘宝店铺怎么优化产品

产品名称	淘宝店铺直播代运营 淘宝店铺怎么优化产品
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

淘宝店铺直播代运营 淘宝店铺怎么优化产品

淘宝直播代运营：www.galigeigei.net

淘宝直播开通：www.tmallzb.com

其实把简单的思路理解之后，就清楚要做什么了。我们做淘宝店铺直播是为了什么，99%应该都是为了赚钱。

所以如何让淘宝店铺直播赚钱是最重要的目的。

淘宝店铺直播——赚钱

淘宝店铺直播——产品——赚钱

淘宝店铺直播——产品——流量——赚钱

淘宝店铺直播——产品——流量——转化——赚钱

“产品——流量——转化”就是我们需要操作的地方

如果你不知道做什么了，就做这三点——

优化产品、推广引流、提高转化

具体怎么做？我下面就来讲

我先问下，大家觉得这三部分，哪个最重要？

每个人看法都不一样，很多人觉得是流量，流量为王，没有流量，什么都没用，流量也是淘宝甚至是所有互联网产品最宝贵的东西。流量有免费流量，付费流量，最喜欢的当然是免费流量。

那是不是有了流量就万事大吉，当然不是，我看过太多转化只有零点几的产品，这得多少流量才够造。

所以，产品是基础，产品是影响转化的核心因素。

综上，这个答案并不唯一，要想做好淘宝，必须两条腿走路，哪块缺失了，就失去了竞争力。

下面我来大体讲下要点：

淘宝店铺怎么优化产品

优化产品其实和提高转化可以放在一起讲，但是我还是分开讲，因为转化的因素比较多，产品又是比较重要的一点。

优化产品的前提是——

1.选好款

很现实的问题，你选的产品不好，做到底也只会浪费精力，浪费金钱。

我们选品经常碰到这几种情况：

*自己做线下的，产品是工厂的，想在线上卖，真的很多头脑一热就开始做了，然后亏本卖店。没有看过市场，没有计算推广成本，淘宝怎么可能还是十年前那个上架产品就能卖的情形。

*选爆款选热门，这种已经卖爆的再想分点，就比较困难了，除非能提前做，有识别爆款潜质的能力，当然有这种能力的，基本都是大神了。

*还有就是去拼多多，阿里拿货，赚差价。能做起来的有，没做起来的更多。

那么到底该怎么选品，首先要看自己的资金水平，有些类目没有资金真的玩不转，首先就是标品，尤其被垄断的标品，基本想都不要想了。其次要做有利润的产品，选利润不是看利润大小，而是毛利润，比如A卖200元，利润40元，B卖50元，利润20元，虽然A的利润是B的两倍，但是很明显是B更赚钱。

总之，选款之前要三看：看市场，看竞品，看自己。

选了一个好款，就已经成功了一半。

2.宝贝优化

我之前一直喜欢打一个比喻——我们做产品优化，就是要把三维里的好产品变成二维里的好产品，怎么理解这句话？我们在线下买东西，好不好能看出来，至少表面好不好我们能看出来，但是在线上呢，我们怎么证明我们的宝贝是好产品？

就两方面1.视觉2.数据

*视觉就是指主图，详情页，店铺装修等等，由图片，视频，文字所构成的呈现给买家的所有组成。

主图的重要性我就不多说了，直接影响了点击率，并且给买家形成了第Yi印象，会持续影响后续的转化，虽然现在有了VR技术，但是我们还是只能通过看、听，来了解产品。

详情页也是一样，前三页被称为黄金屏，前三页没有吸引住买家，基本凉凉。卖点特色，买家痛点，要清晰地在前三页展现出来。

*数据，我们要关注什么数据？

首先就是淘宝关心的数据，淘宝有上亿的产品，它怎么知道哪个宝贝好？就是通过大数据分析，通过各种量，率，值，来判断这个宝贝的好坏。如果两个一模一样的产品放淘宝卖，结果肯定是不一样的，这个大家都知道，有的销量高，有的低，有的排名靠前，有的在后。

我们平时关注的的数据有哪些：流量，就是访客数，点击率，转化率，收藏加购率，产值，UV价值等等。比方说我们推一个新品，点击转化，收藏加购这些都不错，淘宝就会判定这是个好款，就会给流量。反之就不会给，这也是我们为什么前期要人为做这些。

这款只是做了简单的基础销量，转化好，用直通车拉，系统自然就给流量了。