

# 新手shopee选品思路以及运营技巧分享，如何增加店铺销量

产品名称	新手shopee选品思路以及运营技巧分享，如何增加店铺销量
公司名称	郑州若寒网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南自贸试验区郑州片区(郑东)商务外环路25号 王鼎国际大厦29层2902号
联系电话	18595744694

## 产品详情

新手shopee选品思路以及运营技巧分享，如何增加店铺销量

卖家开店策略：

我们国内电商分为两类，一类是内贸，淘宝，京东这些属于国内的都是；一类是外贸，例如亚马逊，eBay，wish这些，在我们入驻shopee的时候内贸建议是台湾，然后在开通其他的站点，毕竟台湾和我们的差别不大，这样我们在初次接触运营的时候更能够快速的进入，当我们台湾站点有起色以后，我们就可以考虑开通马来站点了。如果做之前就做外贸，可以直接得开通马来站点。

### 1.shopee热销品类

东南亚的热销产品，女装类；家居卧室用品；母婴玩具，服饰；美妆。这些都是大的类目，想要做好选品，我们还需要进行深耕，快速了解shopee的方法就是从我们擅长品类入手，加入我们是卖女装的，那么我们就可以shopee搜索这个品类，然后点击按照销量排序，观察排名靠前的几种单品，可以快速的了解到shopee不同站点的客户喜好，有条件也可以进行跟卖。

### 2.增加流量

- (1) 热搜词一定要和我们的商品高度匹配，不管是风格材质还是商品的内容，尺码等都要精准。
- (2) 活动是一定要参加的，这是我们获得更多流量的地方，活动有付费和免费的，根据我们的需求和实力进行选择。
- (3) 类目也是重要的流量入口之一，主要来说有两个方法，一是小批量的分时间段上传，不同的时间买家的购买和浏览都是不一样的，二是置顶功能，平台有免费的四个小时置顶五款产品，最好选择店铺中

的新品或者不错的进行置顶，四个小时到后可以再次的设置。

(4) 粉丝营销：shopee是有点像社交电商的，卖家和买家可以互相关注，关注以后我们的产品上新，活动，优惠等买家都会收到通知，获得关注的方法有很多，例如关注我们同类目的大卖家，把关注他的粉丝关注一遍，会收到一部分的粉丝关注，还有聊聊，满减，优惠，站外引流（Facebook，YouTube等）。

### 3.提高我们的转化率

首先shopee的店铺是可以装修的，但是没有淘宝和天猫的那么的华丽和复杂，我们需要注重的就是我们的头像，店铺首图，文字介绍，店铺分类等板块，例如服装的有很的街头照片，看起来在这样的场景里是这样的效果。再者就是我们店铺的评分，包括我们买家的星级评分，聊天的回复率，迟发货率等。