

蓝一电商公司正规吗？可靠吗？

产品名称	蓝一电商公司正规吗？可靠吗？
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

今天给大家分享一篇首发于“湖南蓝一电商”公众号的学员案例，里面有讲一些店铺运营的技巧，很适合新手借鉴。大家可以移步蓝一电商公Z号查看更多干货好文。

我做电商有3年了，14年毕业后在广州做软件开发，机缘巧合又做了两年的电子商务运营工作。

之后又回到贵阳老家做农村淘宝项目，坚持了一年，由于佣金特别低，就做不下去了。

开网店被骗两万多

18年又了解了淘宝无货源，找了一家做网店培训运营的机构，被骗了两万多块钱，那家店铺刚开始的学费特别低，几百块就可以学技术了，他们有精英班、全能班、店长班。亏我还花了一千多报了个高级的店长班。

报名后他们就是给了我一个链接，里面是录播的课程，基本上没有更新过，前期还是有人做对接，后期就不怎么理人了，那时候就让我每天上很多产品，店铺里比较杂，出单的效果也不理想。老师说要交推广费才行，我陆续交了两万，出单还是有，但是成本太高，我完全是入不敷出啊。后来停止交费后，大概又做了半年，感觉我也没学到多少开店的技能。后来因为我乱上产品，店铺也被封了。

下定决心重新开店

但我不死心，我别的不说，就是有一条道走到黑的决心，我还是决定要学会技术自己来运营，19年我又通过一个电商网站了解到了蓝一电商，他们的学费比我之前看过的机构都要贵，由于之前的被坑经历，我变得更谨慎了，我先问清楚他们除了学费外是否还要收取其他的费用。在得知只交一次费后期没有别的收费项目后，由于距离原因，我让我在长沙的朋友帮我去蓝一电商公司了解了下公司情况和一些资质

。了解清楚后我们就签订了合同，我就算正式加入了蓝一电商。

他们的教学也是视频录播形式，但是课程会更新。而且在合同期间指导老师会给我提供指导。这样学起技术就快很多，有什么难点吃不透了就可以问老师。与蓝一电商合作后，老师从最基础的产品关键词、标题、主图、详情页，到产品包装、优化，上下架，打造爆款等，手把手教我运营……

负责带我的王老师十分擅长产品卖点提炼、店铺活动营销推广及直通车推广。我很认真地跟着老师学，我很庆幸遇到这么专业又负责的一位老师，在老师的指导下，我一步一步优化产品，打造爆款，开直通车推广，申报各种活动来提升销量。

逐渐地，我的店铺形势越来越乐观，店铺销量稳步上升，产品卖得越来越多，用心服务每一位客户，口碑相传，老客户回头率高，也不断有新客户光顾，现在一天都能卖出一百多单。

店铺相关数据

我也不是刚开始就好的，也是在慢慢进步，下面是部分店铺的数据：

由图可知，1月份支付金额在500左右，订单数20多单，毕竟快过年了，快递也停运，所以没有很大的增长，好在整体处于上升状态。

3月份快递恢复后，很多宅在家里的人因“报复性”消费，或者不方便出门等多方面原因，逛淘宝的人也较多，我选了几款不错的商品上传到了店铺，效果还是不错的。

3月份我选的一个品爆了，带动了店铺其他商品，整体数据很不错，最近30天的支付金额有1万多。

店铺细节优化方面

1、主图详情页：

首先5张图片+最后一张白底图，首张图片可以大家放一个主图视频，首图可以适当的做一些比较活动化、折扣化的，对淘宝首页流量抓取有很大关系。

详情页除了必要的，还要注意偏远地区这些细节，或者可以加一个购物须知，开头结尾都可以加，中间保留商品属性就可以。

2、生意参谋方面：

不要小看生意参谋，不管是选品之前，还是选品之后，店铺运营过程都离不开生意参谋。

我们可以适当的给店铺增加一点新鲜感，有时候在店铺里发一发微淘，以达到增加店铺权重，曝光商品流量。

还可以每个月举行一次淘宝征集活动，也就是免单活动，这个商品销量比较好，可以只针对这个商品，然后给商品增加一天活动；

比如可以从买家秀中选出一个信用者，给他一个免单的机会或者福利，可以让更多的人来参加活动，这对店铺维持之后流量是很好的方法。

3、快递发货方面：

会有偏远地区的买家，针对此问题，我们想到了一个办法，前提要和客户商讨好之后再行。

这个方法就是把厂家的商品邮寄到我们本地，从我们本地仓库发往偏远地区，通过增加邮费进行，我们是4月份开始实行的，发现订单还是很多的。

怎么引导客户评价

对于怎么引导客户评价，我以自己的经历总结了几点，大家可以看看：

- 1、我们可以组织一段话术，在客户下单后，主动发给客户。比如说：感谢你对本店的信任与支持，您的订单我们会及时处理，尽快给您送达之类的话。
- 2、商品发货后，我们可以告诉客户，“您的订单已出库，收到后有任何问题可以联系客服处理。”
- 3、当客户收到货后，第一时间去和客户沟通，我会把订单签收成功的截图给客户核对，询问是否满意，满意的话可以借机让客户留一个五星好评，如果客户不满意，也好及时售后，避免有的客户不联系客服直接给差评。
- 4、客户成交成功后，可以以产品上新、老客户福利和新客户优惠等活动为由，把客户加到淘宝粉丝群里去。

做食品店铺需要注意的地方

- 1、店铺办证：开食品店需要办许可证，办证涉及到身份证，如果你开一两个店，可以找身边的朋友；
- 2、开店问题：开店用的手机号码都要是自己的，开一个移动主号，一个移动主号可以开三个合作号，相当于是4个手机号码。
- 3、上传食品产品：上传食品产品会有图盾，要选中所有有关于图盾的复选框，否则很容易有投诉。我们是先上传到仓库，后续在做仓库里边一个个去审核，规避风险。
- 4、打折软件，一定要注意时间，不要让它过时了，我自己店铺一款产品就是，到时间之后就恢复原价了，一个小时之内，访客一下就掉了500，销售额紧接着就掉了，所以大家一定要注意。
- 5、开多店一张食品证就可以了吗？

这个是不可以的。一个身份证可以办若干个营业执照，但一个个体营业执照对应一张食品经营许可证！

我这边建议一个身份证最多注册两个营业执照，如果有能力可以开一下对公账户，把对应的食品经营许可证办下来，这样就是一张身份证开两个店。

6、食品流通许可证，办理门槛高不高？

要办食品流通许可证，如果你有资源就从当地办，如果没有资源，现在网上有很多人去办食品流通许可证，这个证是没问题的，花个一两千就搞定了。

总结

不论是做哪一行，做店铺运营是讲究技巧的，不能蛮干，首先要学好基础运营的知识，打好基础，再将

学到的理论融入实际操作中，将理论与实践相结合，才能达到最好的效果。

随着移动互联网的迅猛发展，移动电商越来越大众化，网购成了大多数的生活常态，国内电商市场的发展速度也是有目共睹的。

电商之路还很长，我不能安于现状，还要跟着蓝一电商多学一些技能，保持与时俱进的头脑。更多精彩内容可以关注“湖南蓝一电商”公众号。