

店铺代运营 从0到一 化繁为简 突破冰点

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 店铺代运营 从0到一 化繁为简 突破冰点 |
| 公司名称 | 浙江天赞网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址） |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

店铺代运营 从0到一 化繁为简 突破冰点

店铺代运营 从0到一 化繁为简 突破冰点

对于刚刚在淘宝上面开淘宝店铺的卖家们来说，想要把淘宝店铺做起来其实也是非常的具有挑战性的，因为和已经在淘宝上面开过一段时间的店铺相比，我们也并没有他们这么多的资源，而且在各项店铺参数方面可能也比不上他们，那么既然如此的话，我们想要能够把我们的淘宝新店铺做起来的话，我们又该怎么做呢？下面我们来看看淘宝代运营公司是怎么做的。

首先你准备充足的启动资金

选择“需求大、竞争小、投入小”的小类目、蓝海市场，才能迅速赚到第一桶金。资金决定项目成长的速度。如果你资金不充沛，那么我建议你先以“玩票”的形式，认识、熟悉一下淘宝创业，“一件代发”是一个很好的选择，千万不要大笔资金用于囤货，你会很痛苦。作为新手，建议选择蓝海小类目，而不是选择被“市场饱和，竞争激励”的红海市场淹没，如服饰鞋包。因为，蓝海小类目通常处于供不应求的状态，市场需求比较大，特别是一些夏季，冬季的刚需产品。淘宝代运营中我通常推荐四季刚需的产品或时下流行性产品，如凉席、保暖裤、电炉、空调扇等或微商产品借势借力。随后从下一个旺季中选择“商机”，比如现在夏天差不多开始了再来铺垫，像夏季的麻将席、空调扇、电风扇、爽肤水、拖鞋等；那么真正到了旺季你也很难占到市场份额，至少要提前一两月开始操作。

其次，你得懂得淘宝的生存环境，以及竞争的机制，不要闭门造车。

你的行业生存环境是怎样？多少竞争度、多少人气、多大市场、多少商品；

你要了解平台基本规则、各个流量板块结构及价值，以及你的店铺及产品在与谁竞争、淘宝的产品被顾客购买是怎样的流程？

淘宝的流量有哪些？这些流量又能给产品带来哪些价值？

你只有正确的认识“流量”特性，才能在接下来的引流推广中节省很多不必要的坑。

一个良性转化的爆款核心流量来源=自然搜索+付费推广+官方活动+老顾客营销+其他手段（黑搜、黑钻）

那么一个新品，开始基本的操作首要离不开“自然搜索权重”，有足够的权重才会得到自然搜索排序，正如我前文所说，先要有流量，就必须让顾客看到你的产品。

自然搜索及任何付费推广，都离不开三个维度的稳定：人气、转化、服务！

通俗点讲，就是你的产品得看上去牛逼，能快速积累顾客收藏/购物车，甚至转化；其次你的服务绝对的走心，没有退换货、没有中差评、没有违规扣分、没有投诉维权等……

只有做好了你的产品内功，后续推广才会有效果。

首先就是你的“标题”。

标题是你获得展现，获得流量的基础。如果你没有一个好的标题，那么你能够获得的流量就注定有限。

买家进店大多都是通过淘宝搜索栏搜索某一个关键词，淘宝搜索引擎检测到你的标题中含有这个关键词并且权重较高那么就会把你展现在买家面前，买家点击了你的产品才叫做流量。

如果你的标题做不到广泛度高，热门度高，相关度高，那么你很难获取到流量。

做标题你可以参考我这篇文章，里面详细的分享了制作流程及技巧。

其次就是你的“主图”。

如果说标题给你带来展现了，没有一个好的主图去吸引买家点击也还是相当于买有流量。

主图绝不是越美观越大气越好，而是应该与你的主关键词（进店大流量词）一致。

比如说你的关键词或大流量词是大功率音箱，那你是不是应该直接在主图上表明你这个音箱的功率有多大，可以用数值表达比如达到120分贝，

但分贝这个大多数人并没有概念，你也可以表达成2公里外都听得清或者火车站通用音箱，这样别人就对你这个音箱是大功率的确信无疑了。

主图上表达了买家正想找寻的东西，点击率怎么也不会低了。怎么知道买家在找寻什么，他们搜索的关键词告诉了我们一切。

再就是你的“详情页”。

标题+主图是你获取流量的基础，有了流量没有转化没人下单那就很尴尬了。

而详情页就主要负责了你的转化率。同上理，如果你不会做的去找美工。

另外转化不仅仅只与详情页相关，你的标题关键词的相关匹配度，评价等内容也是影响你转化的重要因素，一定要注意好。

当内功完善好后，就要懂得主动去推广店铺。

一个新品，开始基本的操作首要离不开“自然搜索权重才会得到自然搜索排序”；

如果你作为新手，靠付费的推广会更加让你入不敷出、温水煮青蛙。

所以，你得明白怎样利用低成本最有效的方式制造新品权重，也就是大众所说的sd。

在当下的淘系也不得不依托所谓的sd度过前期，这是卖家的尴尬。

而“直通车推广”，主要优化关键词、投放地域、创意优化、投放时间。

如果，你店铺有一个产品销量正在上升，势头还不错，那么要趁现在打铁，这个时候开直通车能够起到事半功倍的效果。

如果，你新开的店铺产品展现没有，销量也没有太多，那么这个时候开直通车你所付出的代价是很高的。

最后，要学会刺激买家消费，同时重视售后问题。

我们引来了流量，就该转化他让买家下单，之前也说了转化不仅仅只是详情页影响，你的评价，信誉，以及营销手段都是你硬实力的体现。可以有效的增强买家的信赖度。

所以我们一定得尽快提高评价与信誉。再通过有吸引力的“营销手段”促使买家购买，比如说满多少减多少等等。

另外“客服”也要非常重要的一个环节，在于买家沟通的过程中，肯定要及时有耐心，通过语言揣摩他们的心理。

如果担心质量不好，那么就要给他们一些保证，什么七天无理由退换、运费险、假一赔十等，才能让他们安心购买；

若是价格问题，那么就试着用质量去说服他们，实在不行就做出让步，在允许范围内适当的降点价，不要在意那点小钱，这样才能搞定他们。

别以为促成买家成交自己就可以撒手不管了，还有“售后服务”等着你呢！

售后服务是整个购物流程的最后一步，如果没做好，那么可以说你就白干了；售后服务做好了，就能提升店铺的回购率，而且老顾客还会为你做免费宣传，带来更多的新买家，提升转化率。