

天权教育：新手开店容易掉入的七大误区

| | |
|------|-------------------------------------|
| 产品名称 | 天权教育：新手开店容易掉入的七大误区 |
| 公司名称 | 成都百盈天禄教育咨询有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 中国(四川)自由贸易试验区成都高新区天府五街200号1号楼3层A、B区 |
| 联系电话 | 15608234221 |

产品详情

淘宝开店是不是真的那么简单？无数例子告诉我们，当前想在淘宝上做生意，越来越苦难！不仅竞争激烈，规则也不容小觑，稍不注意，一个扣分或者降权处罚，长久经营累积下来的信誉，可以说一夜化为乌有。特别是对于新手来说，什么都不懂，特别容易掉入七大误区。我来跟大家说下：

误区（一）开店先积累虚拟信誉再转做实物

相信刚接触淘宝的新手卖家很多时候都是打算开店先做话费充值，其实有这样的想法也很容易理解，毕竟网店刚开，信誉一点都没有，要想别人相信你的产品，真的很难！而做虚拟，不用忙着发货进货，客户也不用担心像实物经营那样的产品质量问题，给钱充值就好了。所以也确实受到很多新手卖家的欢迎。

但是，每一样东西都会有正反两面，有利的同时也会有害。一般新人很少会去想这些，其实认真说起来，要是先做虚拟再做实物也是不好的，虚拟转做实物若弄不好的话很容易会给宝贝降权处理，极大地影响到店铺的权重，主要是“店铺主营类目占比”，所以要想网店健康成长，建议还是乖乖地从实体店慢慢做起吧！

误区（二）是否要加入消保

关于消保这问题，早在之前就要交了。不过之前是仅限某些类目而已，现在可以说消保几乎覆盖到了淘宝上的各个类目行业。所以还是别想了，这跟摆地摊是否要交地摊保护费是一样的，你不交钱，就不给你摆摊。再说了，这个消保的金额也不多，交了消保，也是给顾客一个信心的保证。这对你网店信誉和销量的提升有很大的帮助。

误区（三）开店后一味购买各种应用

像那些量子恒道、自动上下架软件、橱窗推荐软件、打折促销软件、装修模板等等，特别受新手卖家的欢迎，特别是对于毫无经验的卖家们来说，不借助工具很难撑起来。但小编建议，一些付费的工具，还是等经验有那么几下再购买运用，这会好很多。

误区（四）产品越便宜越好卖

你以为淘宝上的产品真的是越便宜越好卖吗？不是的，以前或许会，但现在购网的人群多数是以质量追求为主。看下这个柱状图就知道了，相应的价格区间段的用户人群占比，有利于你上架宝贝前的定价，避免进入价格战的行列，要根据自己的成本已经买家的喜好度来定价，不要陷入价格战的行列，不然会死的很惨，关于这点就说这些

误区（五）信誉等级越高越好

不是说信誉等级越高就越好的吗？其实，很多东西都是表面看来是越高越好，但这个信誉只能说明你店铺的销量不错而已（也不一定是真实的销量）。我们要明白的是淘宝考核我们的是宝贝，而不仅仅是销量，销量只是一部分，我们还要关注宝贝的转化率，收藏量和回头客，我们要积累的是真正的信誉，而不是一个销量那么简单！

误区（六）先做推广后内功

很多时候，做一件事前都要做好充分的准备，觉得可以了才去进行。做淘宝也一样，要推广自己的网店，若网店里面的优化，如详情页描述、装修、收藏量等等都还没做好，就说要砸钱做推广，试问你就算把流量进入到网店，又怎样呢？网友进入你网店，看到这么不堪的页面，还会继续往下看吗？印象还会好？还会相信你吗？所以，做淘宝急不得，做好店铺转化率，收藏量，详情页优化到位，装修到位了，这才是主要的，然后销量不错了你再考虑其他推广方式

误区（七）开店是否进货

试问，我们在网上开店，你进不进货，别人哪里知道？这是其一。其二，你上的宝贝款式买家会喜欢吗？若不喜欢，你进的货卖不出去不是压在了手里了吗？所以对于资金少的小卖家可以先少进货或者直接做分销，这样你没有发货和售后的烦恼，产生的订单就只有利润了！

以上新手开店容易掉入的七大误区，要想在淘宝开店的朋友就得注意了。最好先要做好充分的准备和存储经验，才好在淘宝开店。