

# 京喜代运营 一天不到10单，教你销量翻10倍技巧

产品名称	京喜代运营 一天不到10单，教你销量翻10倍技巧
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
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

运筹帷幄之中，决胜千里之外。比喻很有才智的人无需上战场，只需要做好前期的完善战略部署，就能够让事情获得成功，本文主体围绕着店铺运营布局思路，分支店铺优化技巧。

### 1精准类目布局，打造“小而美”商品和人群

精准类目的布局，其实就是把店铺产品布局在主卖商品的维度上面，这个维度对应着的有，产品的价格，宝贝对应人群画像，购物偏好，以及地域特性，这就是我们“小而美”店铺布局特点，将产品与这些维度绑定在一起势必会进入到一个单品带动整个店铺爆发，店铺加速单品成长爆发周期的节奏，而店铺初期的精准的布局更有利于我们手淘首页流量的获得爆发，以及一个精准人群所带来的不错的转化。环环相扣，良性循环。

打造小而美店铺必须去控制的五个相关性：

### 2商品市场分析，提前预热

选好款式，分析市场容量和生命周期 爆发期和低落期，在爆发期到来前一个月左右开始提前预热，直通车以测图，测款，养计划权重为目的，用到淘宝客（成交付费工具）或者是引导老客户去做一个基础的销量为商品爆发期，降低推广期费用，及时抢占市场份额。

### 3价格设置以及上下架时间布局

价格方面的设置我的建议点只有一个，不要想着低价引流，低价引流，因为低价，很多消费者反而会觉得你的产品质量存在问题，而低客单价的商品对着者的退款率也会高，等你有销量和流量要调高价格的

时候，消费者都是很敏感的，看你之前的成交记录，现价高出了别人购买的价格，这类人基本上接受不了的，因为卖家基本上都是有低价才来购买的，价格提高，老客户流失肯定会越来越严重，前期的客户积累崩塌。所以自己必须要有足够的利润空间，才有能力去操作付费推广，达到一个短时间的层级突破，流量提升。

无论怎么选建议把自己产品分别错时布局在店铺访客高峰时期和支付高峰时段，避免自己店铺产品的互相竞争

#### 4标题关键词战略布局

关键词的布局是在宝贝预热阶段就开始筹划的，从商品切入期，到成长期，爆发期，每个阶段关键词着重点都不一样，建议每一个宝贝自然下架周期用表格去统计你标题关键词的引流情况，优化长期数据不好的词，分析所有关键词是否达到流量瓶颈，以及统计一个自然高成交的词，确定你直通车目标词。

#### 5客户运营平台和直通车带动销量

这里可以看到你产品对应的收藏加购量，有时候客户只是需要给自己一个借口就可以促使成交，达到转化，我们可以运用客户平台针对加购人群发送一个小额优惠券，后台还可以看到智能营销效果数据，以及运用直通车去带动之前分析出来的高转化的目标词，带动成交量。