

红包墙已经关注很久了

产品名称	红包墙已经关注很久了
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

【问】张老师:我已经关注老师很久了，我现在想开一个淘宝店卖一款红茶，想听听你的建议！如果做的话，能不能加入咱们团队来一步步学习。因为我基本上算是个小白！请张老师看到信息能百忙中抽出一点时间给点建议！[作揖]【答】电商小白没关系，重要的是到淘宝开店需要一笔不小的推广费用（直通车），如果是上市公司或大中型企业（有钱的实力）还是可以考虑一下的，否则现在，尤其是现在，就不要到淘宝去瞎混了，没啥结果的，或者你自己是一个大美女还可以考虑一下。商场永远存在异性效应，但与道德水平没有关系。因此，你先要告诉我：1) 你现在年销售额是多少？这是一个关键指标，否则无从说起。2) 你的红茶是自己有种植的茶场或茶园，还是从别人那儿批发来的？3) 现在的地面渠道有几个？还是在商场租柜台，或自己开实体店销售？给你3个建议：一、说清楚：你的红茶与同行比

有什么“特色优势好处情绪体面”之处，客户买你红茶的理由是什么？二、做起来：1) 在微博建立你自己的话题#XXX红茶#和写博客（头条文章），写写写.....2) 在朋友圈和群，坚持卖自己“做人做茶做企业”的故事，且图文并茂；3) 先在阿里B2B平台上做做推广，一年半载下来，网感有了，再做其他推广不难。三、跟我学：加入#大有在线课堂#3年/9800元，一对一指导。前提条件是你一定是在做自己的事业，而不是兼职卖茶赚点零***，我只对创业做事业有事业心的人倾全力辅导。1) 随时可约张有为一对一的语音辅导；2) 3年里，每年150课，每周3课#张有为生意经#晨课。3) 3年里，每年有4天线下的烧脑动手作业课，分上半年2天，下半年2天；4) 有不定期的线下主题分享和聚会（线上聊半年，不如线下见个面）；5) 大有平台几百个视频音频课程免费学习；6) 为策划企业的展会做展会现场的示范销售，面对面销售是我的强项。当年在深圳打工8年，是公司业绩第0一的金0牌销售。工业品电商正由越来越多的销售人员独立运作，这是一种非常行之有效的企业内部创业机制，是我极力推崇的称之为“一个人的战争”。工业品和工业设备的网络销售，完全可以让单个业务员在企业内部创业，老板和员工均有积极性，发挥创业员工无穷的主动性和创造力。昨天下午，与微博上来的小年轻好友聊了起来，情况正如我上面所说的，像工业橡胶管这样的工业品，非常适合员工一个人单独做网销