# 淘宝店铺品牌网络推广经验分享

来源：网络 作者：风吟鸟唱 更新时间：2025-07-30

*第一篇：淘宝店铺品牌网络推广经验分享淘宝店铺品牌网络推广经验分享 中心思想自己说好不如顾客说好，建立顾客的口碑，维护顾客的口碑，借助顾客的口碑再加上权威的各种证书、认证来推广我们的品牌和产品是计划的中心思想。计划概要以B2C（淘宝、拍拍、...*

**第一篇：淘宝店铺品牌网络推广经验分享**

淘宝店铺品牌网络推广经验分享 中心思想

自己说好不如顾客说好，建立顾客的口碑，维护顾客的口碑，借助顾客的口碑再加上权威的各种证书、认证来推广我们的品牌和产品是计划的中心思想。

计划概要

以B2C（淘宝、拍拍、当当、京东商城）、B2B（阿里巴巴、慧聪、中国供应商）平台上的顾客评价、销售量、品牌信誉、权威认证和官方网站的权威信息为推广内容；用真诚关心且有引导性的语言，促使用户去看B2C交易平台产品使用者的评价和官方网站的权威信息，把用户从茫盲的互联网中引入到我们的宣传平台上，给客户一个对产品的正确认知。

推广方式

官方推广 以专业的文字和权威认证、检验报告等严肃的信息传达出严谨、真实可信的感觉；适于出现在官方的网站、博客。

口碑加权威的推广 以产品的权威认证、检验报告、对客户的承诺和B2C平台客户的评价以及产品网售的数量为凭证来推广；适于出现在对产品提出疑问的情况下（百度知道、搜搜问问、百度贴吧、涉及的行业论坛）。子弹头营销网

软文广告推广 通过带有主观指导倾向性的文章达到提升企业品牌形象和产品知名度的目的；适于出现在门户网站（孕婴网站、宝宝健康网、新浪、搜狐）。5.SEO网络搜索引擎优化SEO要在以上四部奠

定出网络口碑的基础上做，主要目的是通过特定关键字的搜索来增加官方网站的能见度和点击率。步骤/方法

完善淘宝

在芙儿宝贝淘宝旗舰店看到了很多顾客对我们产品的认可和好评，而且页面可以很形象生动的把产品的功效、特点给描述出来，也可以看到产品的权威认证，如果再加上产品从研发到生产的流程实物图会加深用户对产品的信任度；

淘宝推广思路：1.以公司所有资源，定期定量的给予引导客户的产品评价；2.以产品使用者的角色，在淘宝论坛的”妈宝亲子”栏目，描述自己的使用经历、产品带来的效果，对产品的感谢；3.对于顾客做出的差评和诋毁产品的语言，及时做出解释和申请删除恶评；4.使用淘宝的”掌柜说”栏目（类似于微博），定期发布促销活动和新品宣传；

5.积极应用淘宝”营销中心”的”营销入口”；（此项是收费功能）6.积极使用营销中心的”会员关系管理”功能；例子：对购买三次和三次以上的客户采取信息通知：“感谢您对芙儿宝贝的支持！由于您的多次惠顾，您已成为芙儿宝贝指定的爱心妈咪，以后芙儿宝贝产品对您九折，祝您家宝宝健康成长！记得购买产品时声明您是我们的爱心妈咪哦！”以上完成了建立淘宝顾客口碑、维护口碑、提升销量等工作 扩展B2C平台

B2C是Business-to-Consumer（商家对客户）的缩写；因为用户会

在自己熟悉的交易平台网购，就像大部分人网购会指定去淘宝，XX会选择拍拍，爱买书的人会选择京东商城，爱买影像制品的会选择当当一样，交易平台都是有各自吸引顾客的独特之处；在我们把淘宝做好的基础上，根据已有的经验和资源扩展B2C平台会比较容易，从而可以加大关注人群和产品销量；

拓展B2B平台

B2B是BusinessToBusiness（企业对企业）的缩写，例如阿里巴巴、慧聪、中国供应商等B2B交易平台；这些平台发布的信息是被百度收录的（淘宝网就屏蔽了百度的收录，例如搜索”芙儿宝贝旗舰店”，在百度就找不到正确的地址）；但是如果做网络批发势必会出现串货现象，这一步有待领导决策，而且想让产品在B2B平台排名靠前是需要花些钱的；阿里巴巴外贸批发这块是一定要做的；

官方网站官方网站相当于公司在互联网上的形象，用户第一次访问我们官方网站时，是抱着高期望和挑剔的心态来的；官方网站应具有行业和企业的最新动态发布，对产品的详细介绍，各项权威证书，各个B2C,B2B交易平台的链接地址等，整个官方信息要严肃可信；官方网站是用来征服顾客在购买商品前还残留着对产品的点点疑惑，展现产品和品牌的一个平台；

第五步：平台网络推广

在完成以上几步后，已经建立了宣传凭证，就是借助产品使用者的口碑和官方的权威来宣传产品；这里的平台是指在互联网里我们产品可以涉及到的平台；

以下是拟定的一些推广方法：1.百度知道：先从百度知道做起是因为它是百度旗下的产品，在百度搜索中曝光率相对较高，采取问答的方式吸引用户点击链接地址；采取口碑加权威的推广；2.百度贴吧：也是百度旗下的产品，可以采取口碑推广和官方推广方式；3.增加”百度百科”和”百度文库”关于品牌和产品的文章，现在百度力推”百科”和”文库”，所以这两个平台信息的曝光率很高，但是发布的文章内容要谨慎；4.soso问问：互动问答平台，腾讯旗下，和百度知道性质一样；5.微博：这个需要去关注一些妈咪和准妈咪，再博得对方的关注，发布一些引导性的语言来宣传；比如说：“最近天气潮湿，我家小豆起了一身湿疹，心疼死我了，用了姐姐推荐的芙儿宝贝皮皮爽，五天时间就好的差不多了，谢谢姐姐啦”；6.各大母婴论坛：采取口碑推广、官方推广、软文推广方式；7.宝宝健康网：采取口碑推广、官方推广、软文推广方式；8.各大门户网站：例如新浪、搜狐、腾讯、母婴网等；借助软文来推广品牌和产品（收费）；9.官方推广：通过官方的网站、博客等；

重点：以上所有推广方式要尽量附带”芙儿宝贝淘宝旗舰店”和”芙儿宝贝官网网站”链接，目的是让用户查看淘宝评价和官方权威信息，来打消用户的疑虑心理； 注意事项 在为产品做推广之前，请确定产品是真实可靠信得过的产品，不要坑蒙用户，这样的产品推广做的再好也只能是昙花一现；所以在写产品

评价和软文时，请切合实际，如果用户使用产品后发现和客户看到的完全不一样，那么这个品牌会被用户永远PASS掉

欲了解更多内容请浏览子弹头营销网。

**第二篇：淘宝推广,淘宝店铺推广经验 淘宝推广,淘宝店铺推广经验**

淘宝推广，淘宝店铺推广经验 淘宝推广，淘宝店铺推广经验

自己开了淘宝店铺，推广怎么办？小店要让别人知道，就一定离不开推广宣传~！作为新手卖家深刻知道它的重要性！通过学习前辈的经验和自己的经历 来把一些推广方法做个小小汇总！希望可以帮助到和我一样苦于不会推广的朋友们！有不足的地方还请朋友没多指教！我们主要介绍一些免费的推广方法。到“一家网”认领店铺 推荐指数★★★★★

推荐理由：认领过的的淘宝店铺可自行在“一家网”发布打折促销信息，并有机会获得一家网的推荐，迅速的传播转载，零成本做推广。

优点：免费发布，免费获得流量。

缺点：需要信誉3钻淘宝店铺才能提交店铺。（新手们加油了）

商品发布时间 推荐指数：★★★★★

推荐理由：在淘宝搜索中，默认是按剩余时间长短来排序的，结束时间越短，排行就在越前面。所以每天都有到期商品，就会每天都有商品排在前面。优点：可任意设定发布时间，不受限制。

缺点：还没有发现。呵呵。

橱窗推荐 推荐指数：★★★★★

推荐理由：橱窗推荐宝贝会集中在宝贝列表页面的橱窗推荐中显示，就像实体店的橱窗一样，橱窗推荐可增加宝贝的曝光率。

优点：可任意选择推荐宝贝。

缺点：推荐数量受限制。

搜索引擎推广 推荐指数：★★★★★

推荐理由：网店页面的搜索引擎优化是一种免费让网店排名靠前的方法，可使网店在搜索引擎上获得较好的排位，让更多的潜在客户能够很快地找到你。优点：不受限制，可任意设定关键字。

缺点：专业的SEO是非常难做到的。

论坛、贴吧推广 推荐指数：★★★★

推荐理由：去论坛、贴吧逛逛，顺便发几个小广告，是新手卖家最常用的提高小店知名度的方法，当然这其中也蕴含着很多的技巧。

优点：可到目标客户集中的论坛针对性推广。

缺点：有的论坛不支持外链，还很容易被删贴。

友情链接 推荐指数：★★★★★

推荐理由：淘宝网店最多可添加35个友情链接，与人气旺的店铺交换链接，可以增加网站流量。如果连接了参加淘客推广的网店，还有机会获得佣金哦~

优点：与高级店铺互换链接，可借光发展。

缺点：同样，高质量的链接是比较难做到的。

参加站内活动 推荐指数：★★★★★

推荐理由：淘宝有很多活动需要商家提供商品展示，这是最好的推广机会。如果能降低一款商品的价格参与活动，带来的流量是淘宝直通车无法比拟的。优点：可获得好的流量和销量。

缺点：商品是否可入选，完全找不到规律呀。

邮件群发 推荐指数：★★★

推荐理由：这是一种老式的推广方式，但必须承认它的有效性，因此现在仍然是网店店长宣传推广的利器。注意要避免让接收方反感，否则适得其反。优点：可以用来做老客户的跟踪维护。

缺点：使用不当容易引起接收者的反感。

利用促销推广 推荐指数：★★★★

推荐理由：当卖家商品参加VIP、抵扣券促销后，被买家找到的机会大大提升。因此，店主最好参与促销以提高宝贝的曝光率，从而提升销售额。

优点：不受限制地参加促销。

缺点：要损失一部分利润。

巧用QQ、旺旺等 推荐指数：★★★★

推荐理由：把自己的店铺地址挂在QQ、MSN等签名上。关注你的朋友，自然会光顾你的店铺。

优点：可把好友变成潜在客户。

缺点：随便群发消息也会被封杀哦。

发起团购 推荐指数：★★★★

推荐理由：网络团购有一定的人气，而这些人气会给你的网店带来一定的推广作用！

优点：一次团购成功可以获得很多信用。

缺点：较难凑够人数，后期工作比较繁琐。

**第三篇：淘宝店铺网络推广**

给淘宝店铺网络推广的一些建议分析

经营网店时，我们很想踏踏实实做网店，但是做时间久了才发现，有些作假手段，如果运用的好会起到事半功倍的作用，帮你成功炒作网店!(请注意，这里的作假手段不包括：质量作假、服务作假等违法伎俩)

1、申请不同小号或者找熟人给自己网店写咨询留言等相关信息

毕竟你刚开始做网店，如果有人来你网店看，连咨询的人都没有，这么冷清，是不会有人咨询的。据个例子，我们去饭店吃饭，正是吃饭时间，饭店里却没有人吃饭，这种情况下我们不会选择这里吃饭的，人们往往都会喜欢人气旺的地方!（按住ctrl单击鼠标获取链接）淘宝店铺收藏任务手机拍拍网店装修请各位前辈帮忙淘宝网店推广

2、使用朋友身份证注册小号或者让熟人购买本店铺产品

现在网络欺诈行为这么多，所以买家一般购买都会选择级别比较高的，所以一看你交易量很少或者是零的话，谁感买你的东西呢!(此方法不要过分使用，使用不当会导致封号的危险，这方面的方法如果有人想了解可以随时咨询我!)（按住ctrl单击鼠标获取链接）淘宝 店铺 宝贝 收藏任务淘宝网店页面整体设计韩版女装-网店装修

3、同一个产品，使用不同角度或者不同风格拍照以达到多种产品的效果

此方法试用那些网店产品比较少的卖家，试想谁会来一个产品很少的店铺买东西呢，这就是为什么大家都喜欢去大的超市逛的理由了，因为那里产品多而全!

4、更换你的性别（按住ctrl单击鼠标获取链接）（按住ctrl单击鼠标获取链接）超简单：加QQ群，发消息，发邮件

这个绝对不是开玩笑，这个绝对实用，假如你是个男士，可是你卖的是保健品、女士用品、化妆品等，这样女孩是不好意思和你说她的症状的，更何况来买你的产品了。

5、模仿大的店铺搞活动

店铺定期搞活动，活动内容前期可以作假。主要是为了吸引人气，等后期你赚钱了，就可以真正的搞些活动了，只有这样买家才觉得你这个店铺很火很有生机的。

6、根据你的产品，模仿产品官方网站或者是同样产品级别高的店铺风格

这样买家觉得你的店铺很正规，或者经常到同样店铺浏览，看你店铺也会有亲切感，这样更容易让买家信任你，刺激他在你这里消费。

（按住ctrl单击鼠标获取链接）

7、通过图片或者视频做买家购买产品展示

买家购买产品后，使用效果显著，(这里指的是化妆品或者衣服的装束性产品的买家说的)，然后通过视频或者图片展示出来，这样其他买家看了，会有刺激消费的作用!毕竟这样的比你文字性的说的好多了，前期可以找自己的朋友来展示，后期你发展起来了可以找你的真实买家来做，前提是在他们允许的基础上。

8、模仿高级别卖家的产品销售服务体系

这样买家感觉你的店铺很正规，不是一般的小店，尤其是那些吃的、穿的，用在身上的产品，买家对身体的安全性是在意的，所以一般服务性好的，质量有保障的。

9、自己以买家的身份自问自答

以买家的身份，自问自答，举例来说：你用两个百度hi号，自己咨询自己解答，这样你可以把聊天记录等截屏发到店铺里，作为成功案例。这个不要有明显的作假成分，最好充当买家的角色时，把买家的使用体验反馈出来，效果最佳，这样其他买家看了会很心动。

10、定期写成功案例感受

即使你卖的很少，或者没有卖出去产品，你也可以写一些有人咨询，你是如何和买家沟通的，这样让其他买家觉得你这里很细心，很体贴!这样买家会更相信你!

**第四篇：如何免费推广淘宝店铺**

标题：怎样推广淘宝店铺

如何推广淘宝店铺

怎样免费推广淘宝店铺

如何免费推广淘宝店铺

淘宝店铺是指所有淘宝卖家在淘宝所使用的旺铺或者店铺，淘宝旺铺是相对普通店铺而诞生的，每个在淘宝新开店的都是系统默认产生的店铺界面，就是常说的普通店铺。店铺建设起来一定是要推广的我这收集了有26种免费推广的办法，都是网上比较多人使用并推荐的希望能帮到各位。

1.社区发帖回帖

这个不用多说了吧，所有人都知道的，发帖回帖是所有卖家提高店铺浏览量的最常用手段，具体效果因“贴”而异，有的人一篇帖子能带来数百甚至上千的浏览量，而有的人发了几十个帖子，带来的浏览量却寥寥无几，(就像我一样，发了N多垃圾贴，根本没人看哦～)呵呵，所以我们不能光看数量，最重要的是帖子的质量哦!

2.免费推广

淘宝上的店铺，可以免费在“玩拍网”入驻并发布竞拍。一旦发布竞拍后，就会有很多网友能看到你的商品，顺着链接找到你的淘宝店。每天都能带来不少的流量，对淘宝信用等级也没有要求，主要考验你发布的东西是否有创意，越有创意就越容易被注意到。

3.宝贝上架时间

应该大部分卖家都知道在什么时候上架宝贝了吧?不过为了极少数不知道其中秘诀的新卖家，这里再罗嗦一下。买家在淘宝贝的时候，淘宝的默认排序方式是按下架时间来排的，越接近下架的宝贝越排在前面，容易被买家看到。因此我们就努力让自己的宝贝在人气最旺的时候接近下架～ 那么要控制宝贝的下架时间，当然只能从上架时间着手咯，所以上宝贝的时候最好选择人气较旺的时候上宝贝!

4.合理设置宝贝名称

宝贝名称尽量多包含热门搜索关键词，当然是要跟你的宝贝有关的哈，不然算是违规哦。多包含热门搜索关键词，能增加宝贝被搜索到的几率，自然也增加了被买走的几率。

5.用好橱窗推荐

千万不要让你的橱窗推荐空着不用啊，使用了橱窗推荐的宝贝比没有使用橱窗推荐的宝贝更容易被买家搜索到哦，而且几率大好几倍!一定要推荐快下架的宝贝，最好是既漂亮，又便宜的宝贝。这样买家才更有兴趣到你的店里来逛逛哦!

6.利用好评价管理

评价管理包括你给买家的评价和买家给你的评价。我们在给买家评价的时候，可以适当的打一下小广告哦，反正又不花钱又不费事，能起到一定的宣传效果，何乐而不为呢?同时买家给我们评价以后，我们可以充分利用解释的地方做宣传广告，并不是只有中评差评的时候才需要解释，好评的时候我们更应该好好利用这个机会进行宣传，因为许多聪明的买家在买我们的东西之前都会看一下我们的评价，这里如果有广告信息的话，嘿嘿，效果非常好哦!

7.利用店铺留言进行宣传

在我们自己的店里是可以随便留言的，在这里把我们的优势写出来，促销信息写出来，买家到我们店里之后就有可能看到这些信息，增加购买的几率。另外还可以跑到别人的店里去留言哦，不管认不认识，进去先看一下人家卖的产品，然后留言夸一下掌柜人好啦，东西漂亮啦，紧接着就是我们的广告信息，嘿嘿，这家店有客人来的时候就可能看到你的留言信息哦，说不定被吸引到你店里来呢!

8.用好宝贝描述模板

现在卖宝贝描述模板的卖家非常的多，很容易找到价格实惠又漂亮的描述模板，但是许多人只追求模板要好看，而忽略了描述模板的另一个重要作用。

选宝贝描述模板一定要选侧面可以插图的模板。这样我们在对某一件宝贝进行描述的时候，在侧面插入其他宝贝的图片和链接。买家在查看宝贝描述的时候，就会顺便点击旁边感兴趣的宝贝，增加我们的宝贝被浏览的几率哦，否则的话，很多买家看了这个页面就直接走了，不会看店里其他的东东哦!个人认为这一条非常重要的！

9.加入旺旺群

加入旺旺群的好处有很多哦，最直接的就是能提高我们的知名度，经常在群里说话露脸，大家对你熟悉了，自然偶尔也会到你店里去看看，想买的时候自然也就想起到你的店了，而且还可能给你介绍买家来哦!不过加群也要有选择性的加，有些群就像个死群，从来没人说话，那样的群加进去也没意思了。所以加群要选择活跃的群加，在群里混熟了，跟大家聊天的时候偶尔发发广告效果也不错。但是如果一进群就发广告，那样就很容易引起别人反感的。

10.群发信息

利用旺旺，QQ，MSN等聊天工具给别人发广告。我就经常收到这样的广告，比较惹人反感。所以建议大家还是要适度，千万要把握好，不然一发广告就被拉黑了，那可就得不偿失了。特别是旺旺上要注意少发，其他的聊天工具可以多发。

11.利用旺旺状态信息

你的旺旺状态还是“我有空”吗?赶紧改改吧，把它改成“上新货了!”或者“特价促销，8折优惠了!”或者“满50包邮了!”等等一系列的促销信息或者广告信息，这样买家才能更容易的看到你的最新状态，如果够诱人的话，自然就到你的店里来咯!

12.邮件广告

利用电子邮件，给每一个我们知道的地址发一封邮件，当然开头要问候一下对方的近况，或者写些关心的话，随后附上我们开淘宝店的消息，写上我们经营的产品，我们的店铺地址等等。对方回不回信不要紧，只要他收到信看了，就达到我们的目的了 嘿嘿!

13.组织亲友帮你宣传

长这么大了，认识的朋友不少了吧?从小学到初中，再到高中大学，同学也不少吧?那么动员起来吧，叫他们也帮我们宣传一下哦!说不定他们的朋友当中有不少的买家呢。这么大一张关系网，不好好利用不是浪费吗?

14.加入商盟

加入商盟的好处多多的啦!商盟可比群大多了，里面人气也比较旺，跟大家成为朋友，也就多了不少潜在顾客，而且当盟友的顾客需要购买的产品正好你店里有的话，盟友会给你介绍过来的哦!而且加入商盟以后，买家会觉得我们的店铺更有保障，毕竟是有组织的人了 呵呵!

15.个人空间管理

个人空间也是我们店铺的一部分哦!不要只装修店面，不装修空间哦。有注意过你的空间有多少人访问吗?当有人进入到我们空间的时候，就好象走到了我们的店门口，进不进我们的店，那就看我们的大门口有没有装修好啦。我们自己的空间是可以随便发广告的，把我们的宝贝图片做的漂漂亮亮的，再写一些比较让人感兴趣的描述，等有人到我们空间来看的时候，就好象是在店里看宝贝一样，这样是不是等于把逛空间的朋友变成了逛店铺的买家呢?当然空间里不能全是让人索然无味的广告哦，其他加一些内容，让我们的空间丰富多彩，叫人来了一遍还想来第二遍的样子，那样就更完美了。

16.赚银币抢广告位

社区广告位的效果还是很明显的哦!每天论坛里的人不知多少万，能在这里做广告，效果可不是一般的好!不过抢广告位也不容易，抢的人太多不说，还要好多银币呢，新手赚银币不容易，想写精华贴吧，不知道写啥。想回答问题赚银币吧，好像那些问题自己都不知道。只能靠参加活动来赚取银币。不过话又说回来，为了能上社区的广告，辛苦点也值得!不经一番寒彻骨，哪得梅花扑鼻香?

17.多搞促销活动

五一节快到啦，买家们可都希望在节日的时候买到特价商品哦，看看我们的店里有特价的吗?如果没有，惨啦，肯定没人光顾，赶紧挑几件物美价廉的宝贝搞促销吧～，钱少赚点没关系，信誉上去了嘛，而且薄利多销，人气旺了，以后的生意也好做呀!不一定要等节日的时候才可以搞促销哦，平时也多搞促销活动拉人气，只有人气旺了，生意才会越来越红火哦。

18.敢用一元拍

一元拍确实让新卖家们又爱又恨呀，爱的是能吸引人气，恨的是经常亏的血本无归。。不过公认的一元拍能为我们带来不少好处，所以要敢用一元拍哦，拍之前多学学经验，看看人家是怎么拍的，自己学着店就不至于亏的太多了。

19.参加群拍卖

群拍卖跟一元拍效果差不多，不过见效快，几分钟就能看到拍卖结果。聚集人气也非常迅速有效，我参加了几次群拍卖，店铺浏览量瞬间从20提升到150，效果真是喜人呀!而且一下就认识了很多潜在买家，虽然拍卖的东西只有一个，却发现了好多潜在顾客，好好想想办法就把潜在的顾客变成实际顾客咯!

20.发红包，抵价卷，送小礼物

此计研究不深，但据说效果也很好哦，有空研究一下～，在此仅提出此计，让大家知道有这么一个不错的方法哦。

21.建立会员折扣制度

想让第一次上门的顾客变成老主顾吗?呵呵，来个会员折扣吧，把买家设置为会员，以后来买东西给优惠，这样到他下次想买这个东东的时候，自然又会到我们的店里来啦 哈哈!

22.访问老顾客

想让买家变成回头客，经常联系拜访是必须的，每到节日，或者买家生日之类的特殊日子，一定要记得给买过我们东西的买家们发个信息，祝福他们节日快乐哦。让他们感受到我们的真心，我们的关怀和温暖，这样他们也会把我们记在心里，在到需要买东西的时候，就会自然的想起我们啦。如果不到我们店里买他心里都会过意不去的。长此以往，建立稳定的顾客群，生意才能持之以恒。

23.超级买家秀

嘿嘿，当买家收到我们发去的宝贝以后，要及时的跟买家联系，看他们对货物满意不满意，如果不满意，则要弄清楚为什么不满意，以及解决的办法。及时的跟踪和交流能挽救很多因误会而产生的中评或者差评，保持我们良好的信誉度;如果买家对我们的宝贝很满意，那我们就可以请

买家们帮我们做宣传咯，把买到的宝贝到社区的超级买家秀专区去秀出来，让大家都知道我们的宝贝好!这就是所谓的口碑宣传啊，我们自己打的广告说产品质量多好多好人家未必信，但是由买家写出来的使用感受，那可是更令人信服的哦!其宣传效果比我们自己做广告强多了!这个方法效果好，而且不用花钱，值得一试!

24.建立详细的客户资料

当我们的买家越来越多的时候，是不是觉得很难记住这么多买家的信息呢?是不是有时候某个买过我们东西的买家给我们发信息来了，却想不起他是谁呢?注意了，出现这种状况可是很危险哦!买家会觉得你不重视他，下次再也不会到你的店里来买了!多么可悲的事情啊，坚决不能让这种事情发生!于是我们就要建立完善的客户资料咯，不仅要记下买的是什么东西，还要写下什么时候买的，买了以后感觉如何，满意不满意，有哪些对方下次需要注意的。。等等这些信息，都要记录下来，等下次这个买家再来的时候，我们就清楚的知道该怎样为这个上帝服务～ 这样一来，老客户才能长久的留住哦!

25.到其他论坛发软广告

除了淘宝社区，其他论坛也应该多去逛逛哦，顺便发几个小广告，也能提高一下小店的知名度，为你的小店带来一定的流量哦。不过发广告可要注意了，现在许多论坛都反感广告，直接去发广告的话，会被删贴的哦，那我们的辛苦就白费了。可以采用比较含蓄的办法发广告，写个帖子，内容丰富一些，然后再其中透露出广告信息，这样就大大避免了被删贴的可能啦。

26.散发名片或宣传单

现在印宣传单也便宜，一张几分钱，印好了以后到潜在顾客群比较集中的地方散发，比如学校附近等等。针对不同的产品，面对的客户不一样，所以此计应用时要找对地方。

**第五篇：淘宝店铺推广**

1、收藏夹推广法：把一些精彩内容的页面添加到QQ书签，百度搜藏，雅虎收藏等，让喜欢这些内容的网民去阅读，收藏。

2、版主联盟推广法：这个方法适合论坛社区网店的推广。也就是先去加入一些版主联盟，像大旗版主联盟就很不错，每天把论坛的一些精彩内容提交上去，等待被相关频道录用，一经录用，那就会给你带去不少的IP.我最多的一次是两天就给网店带去了3W多的IP点击量。

3、回复置顶推广法：其实这个方法我也不知道该叫什么名字，它的局限性很小，据我所知，只使用于猫扑大杂烩，就暂且叫回复置顶吧。这个方法是我偶然发现的，是在看网店IP来路的时候发现的，发现那天有200多的IP来自猫扑的一个帖子，但是我知道我们没有去那里发过推广帖，所以觉得有点奇怪，就去那个帖子看看，发现是有人放了我们网店的一个链接，并且回复置顶了，所以才给我们带来了200多的IP.后来我就去和一些常在猫扑混的网友聊，才知道可以用一种叫“月明符”的道具来置顶回复。版主还不能删，只要管理员才有权删，所以一般情况下都能置顶一段时间。

4、SNS网店软文推广法：现在SNS类型的网店非常流行，去SNS网店主要是去几个有人气的SNS网店有针对性的加几百上千个用户。然后选择合适的软文并合理的附带上网店链接，发表到自己的日志里。再让自己的一些好友分享，这样就让很多人都关注到你的文章，关注到了你的网店。

5、SNS网店API合作推广法：如果你自己或下面的员工有一定的技术实力，可以开发一些和自己网店产品相关的小插件，插到校内上，插到海内上。只要有开放API的SNS网店都去插下。现在很多网店都有在这么搞，去校内看看哪些开放的应用程序，很多都是一些小网店提供的，而且上面都或多或少有挂自己网店的广告。而且这个市场越早做越好，很多SNS网店都是才开始尝试开发API，审核的要求还不是特别严格。等以后做的网店多了，再想插到SNS网店里去就难了。

6、有奖注册推广法：以增加会员注册量来做的一种推广方法。一般大家都是以有奖注册，或者一些激励注册的方法来推广，现在的人都是现实很精的，无利可图的事，他们是不会做的。

7、免费游戏推广法：免费游戏就是在你的网店挂一中免费的游戏，但是是要和网店的主题相同，还要是有趣味性。

8、QQ群推广法：用几十个qq，每个qq加入几十个群，每天发一遍网店。平均、50个qq\*每个qq加入50个群\*每个群50个人=75000人观看。如果qq更多，加入的群更多，加入的是大群，每个群的人数更多，则宣传效果更好。即使排除不在线的qq用户，效果也不容低估。要忍辱负重，不怕被踢。另外就是在QQ群是是可以发群邮件的，例如你可以把你的网店\*\*\*\*\*\*.com上的精彩内容在邮件中推荐。

9、搜索引擎推广法：如今的新手站长，最热衷的就是这个短平快的方法。搜索网店的功能就是整合网络资源，给网民找到最适合的网店内容，给其他网店带去流量是其意想不到的副作用。很多站长类网店的网店推广栏目，似乎都变成seo专区了。seo的最好方法，就是网页代码规范、访问速度快、内容独特少重复，对网民有用，而且具有唯一性。

10、软文推广法：写文章，或者引用好文章，里面巧妙地加入自己的网址。

11、博客推广法：软文要有发表的地方。一个是发到论坛，文章站，一个是发到博客里。发到博客里有个好处，不会被乱删。

12、媒体推广法：让传统的媒体，报纸、电视、广播等等报道。

13、手机推广法：wap网店、群发短信、彩铃提示等。手机的功能越来越强，小巧容易携带，以后手机的上网人数肯定超过电脑人数。

14、网摘推广法：提高优质网页、图片、帖子到网摘站和聚合类网店。如果被推荐，也能有不少流量。

15、论坛推广法：注册几十个几百个论坛，每个论坛注册几十个帐号，把签名设为自己的网店。发表热门内容，自己顶自己帖子。注意换马甲，发布有争议性的标题内容。好的标题是论坛推广成败的100%.这里说的论坛是指泛论坛，包含留言本、论坛、贴吧等等一切网民可能聚集的地方。

16、第三极推广法：在宣传网店的同时，缀上自己的财富第三极号码。在每个网页的内容后面，加上自己的财富第三极号码，扩大知名度，还有带来额外的财富收入。

17、QQ和MSN昵称推广法：把昵称修改为网址。

18、邮件列表推广法：就是定期不定期的给网民发送电子杂志。

19、非预期邮件推广法：用专业的邮件群发工具，上网批量搜集电子信箱地址，然后群发。如今的很多网店，都要用电子信箱作为用户名，因此，搜集电子信箱地址，比以前方便多了，而且这些电子信箱都是活信箱，网民经常用的信箱，而非失效的信箱，效果不错。邮件标题要“规范”，别让网民误以为是垃圾邮件。

20、口碑推广法：好好做内容，让网民自己主动传播你的网店。

21、限制访问内容推广法：给网店内容分出访问等级，设置访问条件。给网民一个推广链接，网民只有推荐够一定访客或者注册会员后，才能访问该内容。非主流色彩爱情网店多用此方法，效果奇佳。

22、网店排名投票推广法：加入其他的网店推出的网店排名，或者给其他站进行网店排名，都能有效地提高网店的展示率。

23、聚合链接推广法：将优秀内容聚合在一起，吸引网民。

24、BT电炉哇嘎资源推广法：可以在音视频文件里放入自己的网店，特别是在一些需要证书才能收看的视频文件里，甚至可以弹出网店。一些站长使用这种方法，借助最新的电影上映时机，发布一个视频文件，就能搞到几十万的ip，效果绝对一流。

25、图片打水印推广法：防止别的网店引用图片，不仅不友好没效果，而且阻挡了搜索引擎的收录。从某种角度来说，其他网店也是自己网店的特殊网民。如果给网店打上水印，放上网店地址，积极地让别的站引用图片，提高网址曝光率，那么宣传效果是很好。水印法，包括图片水印法、视频水印法、网页水印法……

26、视频源Flash推广法：如今的视频网店，都提供外部的访问接口。在别的网店、日志引用这些视频的同时，直接宣传了网店，扩大了网店的影响力。

27、提交到网址站推广法：网店导航站，网店目录站。

28、电子邮件自动回复推广法：就是在邮箱设置自动回复，把网店的地址和网店介绍设置为自动回复内容。当你接收到任何一封邮件的时候，邮箱就会自动回复过去。

29、无偿单向链接推广法：无偿给其他网店做链接，既能丰富自己网店的信息，而且在网民搜索别的站的时候，又可能出现自己的网页结果。

30、网店间互换链接推广法：这是几年前最流行的网店宣传方法，如今存在的交换链网店很稀少了。

31、批量提交交换链接推广法：用自动提交工具，提交网店到其他网店的友情链接栏目。当站长们在审核是否通过你站的时候，就为你贡献了一个ip.人类社会的发展，就是得益于工具自动化程度的提高。要充分利用互联网传递信息的自动化、数字化、批量化优势，善于使用批量宣传工具，节省人力重复性劳动。

32、网店推广联盟推广法：单打独斗出不了英雄好汉，一个人的精力时间和聪明才智毕竟太小，因此，要懂得借用外力。几个站长联合在一起，达成宣传共识。在宣传自己网店的时候，顺便也捎带上别的网店。用同样的劳动，得到更多的收获。

33、流量统计推广法：在网店的所有页面上放置一个iframe页面引用代码，在所引用的页面上放上其他网店的统计器，用程序代码控制变换统计id，当其他站长查看统计，浏览访问来路来源的时候，你的网店就出现了。一般的站长都会点击查看的，这种宣传方法效果很好，属于密不外传的绝招，很多人知道百度和google的威力就是从网店访问来路知道的。

34、互换频道推广法：和其他网店互相交换频道。就是把对方网店当作自己的一个频道在网店上推广。这样互相捧场，互相帮衬，威力巨大。

35、免费资源推广法：给其他网店提供免费的服务，比如免费统计，免费评测，免费天气查询代码，免费博客，免费ip查询代码，免费股票查询代码，免费搜索代码，免费在线客服系统，免费留言本，免费域名，免费空间，免费pr评价，免费电子书，免费查询，免费挂qq，免费认证，免费素材等等。要让自己提供的服务，成为其他网店的标准配置。时间久了，流量自然有了

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！