# 网店经营中的几个小技巧（5篇）

来源：网络 作者：青灯古佛 更新时间：2025-08-04

*第一篇：网店经营中的几个小技巧网店经营中的几个小技巧产品的图片至关重要，买家在网上购物，首页看到的就是图片，图片要清晰，最好能从各个角度拍照，能够充分反映整个产品，这就要求卖家需要了解一点摄影的常识，拍出好的图片也是要下一番功夫的。图片拍...*

**第一篇：网店经营中的几个小技巧**

网店经营中的几个小技巧

产品的图片至关重要，买家在网上购物，首页看到的就是图片，图片要清晰，最好能从各个角度拍照，能够充分反映整个产品，这就要求卖家需要了解一点摄影的常识，拍出好的图片也是要下一番功夫的。图片拍好，还要找一个稳定的图片空间。试想一个买家打开你的产品的链接，图片很模糊，都看不清楚到底是怎么样一个产品，或者打开以后，全是红叉叉，看不到图，这样又怎么会吸引买家，引起他们的购买欲呢。

2.产品的描述

每个产品的描述要写的精炼，产品的特征、用途以及尺寸等一些买家所关心的问题，都要写进去，要把自己的产品的优势突出出来，不好别人干嘛要买啊。当然也不能太过于夸大其词，不然买家对产品的期望值过高，收到以后不满意给你差评就不好了。

3.产品名字的关键词和分类

买家买东西，一般主要就是靠产品的关键词和分类找到你的，给自己的产品取个好的、吸引人的名字，再多加一些常用的关键词进去，最后加一句活动之类的广告语，整体不超过30个字（网店规定最多就30个字）就可以了。让买家一浏览到你的产品，就产生兴趣。然后产品分类要选的精准。看你的产品的人多了，产品自然卖的就多。

如：卖招财猫零钱包的，标题就写了个“零钱包”，这样肯定不行的，应多加一些关键词和广告语，“100%好评 和风招财猫 招财猫零钱包/哇口包/铁夹包 两件包邮”这样写，别人搜索铁夹包或哇口包等都可以搜到你的产品，面广了而且别人更容易感兴趣。

4.产品的上架时间

产品的上架不要选择14天的，要选7天的，因为产品搜索的排列顺序是按产品离下架的时间的多少来排的，越快下架的产品越排在搜索的最前面。比如你1号上架产品，选的是14天的，那你要到14号左右，你的产品才能快下架，才会排在前面，如果选的是7天，7号你的产品就可以排在前面了，到了14号，你的产品可以第二次的排在前面了。

产品上架的时间段也是要注意的，一般产品上架要选择上午的10：00~12：00、下午的15：00~17：00、晚上的19：00~21：00这段时间内去上架，因为这些时间段逛淘宝购物的人比较多，你选择在这些时间上架产品，就关系到7天后你的产品在这些时间排在了搜索的最前面的。试想如果你凌晨3点上架产品，7天后快下架的时候也是在凌晨2点多，那个时候谁来看你的产品呢？

5.产品的价格

在同样产品里，你的产品价格会不会偏高呢？现在有价格排行，如果跟别人的产品相同，而你的价格比别人高很多，买家价格排一下，你的产品马上就排到后面去了。在保证利润的前提下，尽可能的降低价格，薄利多销，细水长流。

6.售前和售后服务

想做好网店，就要用心。要保持天天在线，顾客有问必答，服务态度要好，不然上门的生意都有可能跑掉；售后服务和售前同样重要，产品售出后，要能够及时的关切客户，产品如何，满不满意，对我们的工作有什么建议或意见，节假日的时候可以给以前的老顾客送上及时的祝福等，售后工作做好，会给你的网店经营带来很多意外的收获哦~

**第二篇：网店经营技巧的心得体会**

C2C网店经营技巧的心得体会

凡事不可能一蹴而就，只有尝试过，经历过，才会懂得其中百味。历时两个多月的网店经营依旧如火如荼的进行着，回想起这段时间以来的经营历程，心里总会澎湃起异样的激情。在这段日子里，我真切的体会到赚钱的艰辛，知识的匮乏，信息的短缺以及学习技术的必要性„„由始至今，我运用了各种技巧来精心运营自己的网店，在此过程中，我感受颇深，体会甚多。

所谓“万事开头难”，最初的经营总是步履维艰的。在开店的环节中，我总结了以下几点体会：一是找准目标，保证充足的货源，才可以为接下来的一系列环节做好铺垫；二是上传宝贝时，标题要简明扼要，突出关键字，描述祥尽。这个道理是最显而易见的，因为网上的东西都是通过图片来传递信息的，漂亮的图片才能赢得亲睐，吸引顾客更加深入的了解产品。三是店铺装修要新颖，独具一格，富有吸引力。四是合理设计上架时间，保证买家能浏览到宝贝，尽量选择上架时间为7天，这样可以增加访问的机会。五是定价合理，做到货真价实，以诚信为本。一直以来，我始终坚信开始的艰难，终究会被以后的成功所替代。因此，在此步骤中，进展得较为顺利。

其次，就是推广、宣传阶段。在此过程中，我通过QQ、论坛、阿里旺旺等网络宣传方式，在各个QQ群、旺旺群以及在论坛发帖的形式对我的小店儿进行了宣传，在现实生活中，我同时也加以了一定的口头宣传。虽然这些方式能够让很多人知晓，但起到的收益效果却不是很明显。由于现在网络诈骗很多，在推广的过程中有被误解的，有被否认的，有不理睬的„„一切都显得不是那么顺理成章、理所当然！就像减肥一样，感觉总处在停滞期阶段，没有显而易见的效果。但在此环节中，我深刻认识到，如果想要提高自己的信誉，必须有自己的特色，必须找到适合自己和消费者的产品才是最重要的。因此，为了提高自己的卖家信誉和吸引顾客，我特意买了一充值软件，以便利周边的同学和远方的朋友为主，赚钱为辅。虽然在经营的时候难免会亏些小成本，但能从中得到一些心得，建议基础信誉，也是值得的。

在经营网店的历程中，给我最大启发的是销售环节，它让我深切的体会到“态度决定一切”的真理，以及如何运用合理的手段赚取信誉。第一，良好的服务态

度，是一切交易的催化剂。从出售第一单订单到现在，我明白了网上交易，不仅仅只是销售的产品，更重要的服务态度。做网店的应该树立“以顾客为中心”的观念，及时、准确的将信息和产品传递给顾客，做好各方面的售后服务，才能赢得客户的回头率。第二，运用合理的技巧，为自己赚的更多的信誉。游走了很多同行人士的网店，我从中学到了很多提高信誉的技巧，如五连拍、六连拍、有买即送、拍一件商品送多件礼品,等等。最后，要懂得问候、寒暄和感谢顾客的支持，这样会让顾客心理上得到安慰，以便达到长期合作的目的。

成功是需要努力去经营的。通过这段时间以来的网店经营，我总结出一个公式：正确的方法+优质的货源+服务态度=成功+利润。在接下来的日子里，我将继续我的网店生涯，从各方面去挖掘信息，吸吮他人优点，寻求商机，争取在此基础上获得更大的收益，取得理想的成就！

姓名：张燕

学号：200914082150

**第三篇：淘宝网店经营技巧经验总结**

淘宝网店经营技巧经验总结

许多朋友在淘宝开了个网店，却从来没试过任何推广，只是挂上数据包了事，这当然不会有什么好销量。现在写了篇入门级别的推广资料或者说推广攻略，希望能帮上大家的忙。

一.成功的推广需要把握的原则

\*要对淘宝游戏规则进行精透研究

\*要对自己经营的产品完全熟悉

1)产品的特点、特色

2)专业术语，让自己成为专家

3)了解自己经营的产品的热门关键字(行行出状元)

\*对买家消费心理的把握

1)消费者不光是购买产品，更是购买你的服务

2)感情因素在购买行为中起的作用

3)成功的导购离不开到位的针对性指导

牛牛文库 海量资料分享

\*利用一切可以带动流量的产品进行促销带动

二.淘宝有些什么可用的推广手段?

1.人气宝贝

2.雅虎直通车(要懂一点seo的技巧)

3.阿里妈妈按成交计费推广(淘客推荐购买)

4.消保联盟(14天先行赔付，消费者保障机制)

5.橱窗推荐

6.限时抢购(秒杀)

7.一元专区

8.抵价券(现金券)

9.周末疯狂购

10.团购

11.友情链接+店铺名称关键字

12.利用聚宝盆了解客户喜好并主动出击

牛牛文库 海量资料分享

13.社区真人秀(需要购买过商品的客户出秀，带来流量狂潮)

14.商盟和旺旺群

15.淘宝社区论坛(还有其他论坛啦，记得一定要设好签名档呀~)

16.淘宝旺铺

……其他手段(勤奋一点，努力深入研究啦)

淘宝大学，一定要常常浏览，了解最新动态和知识

\*人气宝贝

\*什么产品能成为人气宝贝?

1.畅销品只有一个特点：受欢迎

2.受欢迎的原因就有很多：

1)是大家都知道的名牌(好东西)

2)价格合理实惠

3)不光有人买了，还给了好评(说明质量好哇)

牛牛文库 海量资料分享

4)数量有限，错过就没了!

\*人气宝贝的关键参数有哪些?

1)本期售出数和累计售出数;

2)被购买者给予好评的比率;

3)被点击浏览、被加入收藏的次数;

4)店主的信誉等级和积分数;

5)其他……淘宝不定期会对参数的权重进行调整。

淘宝(雅虎)直通车

\*淘宝直通车：是为淘宝卖家定制的付费推广增值服务。您只需为想推广的宝贝设定相应的竞价词，当竞价词被买家搜索到时，您的广告就会出现啦!

\*广告位置：您的广告将会展现在淘宝搜索结果页面的右侧和最下方。

\*按点击付费：当买家点击您的广告时,系统将从您的预付款中按照竞价规则扣费。不点击不扣费,展示免费。

\*淘宝直通车的广告原理?

1.您想推广某一个宝贝，就为该宝贝设置相应的竞价词及广告标题、简介。

牛牛文库 海量资料分享

2.当买家在淘宝搜索商品、正好搜索了您购买的竞价词时，您的广告就会出现。

3.如果买家点了您的直通车广告，系统就会根据您设定竞价词的点击价格来扣费，每次点击最低0.1元。如广告只是展示，没人点击，是不计费的。

要懂一点搜索引擎优化(即通称seo)的知识和技巧：每一件宝贝都你都可以为他起一个30个字的名字，不要吝啬，把30个字全部用完，因为通常买家都是直接搜索宝贝的，优化的技巧之一就是你要在商品名称里用上直接描述商品最有特色的东西，比如：“特价潮流网面跑鞋阿迪达斯adidas-09网跑鞋-白/蓝 /男款”，这个商品名称里，包含了：特价、潮流、网面、跑鞋、阿迪达斯、adidas、白/蓝、男款等关键字，要替客户想到其本身没有想到的搜到这款鞋子的方法，方便客户第一时间查找到商品。

\*淘客推广

是由淘宝和阿里妈妈合作开发，专为淘宝卖家打造，按成交计费的推广模式。淘客从阿里妈妈拿到卖家待推广商品的链接，在聊天、论坛、博客或者个人网站或其他地方帮淘宝卖家推广，商品买家通过推广的链接进入完成交易后，淘客拿到该卖家发布推广商品时承诺的一定比例的佣金。

\*卖家推广新模式，成交才需付佣金!

如果您是淘宝消保或五心及以上卖家，轻松几步，就可以把自己需要推广的商品发布到alimama网站上，让互联网用户都成为您的无底薪推销员。

\*消保联盟

牛牛文库 海量资料分享

“消费者保障计划”为消费者网络购物提供全面保障。申请加入“消费者保障计划”的店铺，在通过淘宝网的资格审核后，将和淘宝网签署诚信协议，并缴纳诚信押金，淘宝网为这些店铺提供“先行赔付”担保：买家使用支付宝购买这些卖家的宝贝，在收到货物后14天内出现产品质量等卖家导致的问题，淘宝将帮助买家向卖家提出退货赔付申请，如果卖家对申请不予接受，淘宝将会先行赔付给买家，优先保障消费者的权益。

消保联盟本身并不是一个推广手段，但是，因为淘宝限定了很多促销方式都必须是比如是五心以及或是消保成员才可以参加;

淘宝的搜索引擎中，设定了“缩小搜索范围”中，勾选“消费者保障计划”这一选项，然后再点击搜索。此时，客户就可以搜索出加入“消费者保障计划”的宝贝，而将没有加入消保的商品过滤掉了。

\*橱窗推荐

橱窗位定义：橱窗推荐宝贝会集中在宝贝列表页面的橱窗推荐中显示，每个卖家可以根据信用级别和销售情况获得不同的橱窗推荐位。

橱窗式销售是最重要的基本知识，是提高浏览量最关键的诀窍;为什么说“三个月决定成败”?这里就有橱窗式销售规则的原因。在创立店铺的第一天起，每天的成交就变得很重要。在没有任何信誉度的情况下，你的橱窗推荐的数量是5个。

请记住这个规定：开店小于1个月，扶持5个橱窗数量;小于三个月，扶持10个橱窗数量;满三个月，取消扶持。所以，三个月里面不争取成交提高自己的牛牛文库 海量资料分享

信誉等级将会减少10个橱窗数量。一般情况下，我们最多获得35个橱窗数量，而这10个位置将占很大的意义。

有人不知道“橱窗式”销售规则，从开店起，就没有利用橱窗，时间一天天过去，基本上店铺是无人问津的，从而压根就不会成交。

这里要注意，买家积分的一半是记入到积分里面的。

\*限时抢购(秒杀)

限时抢购是充分利用淘宝的交易规则，一般发布商品的有效在架时间为7天和14天，限时抢购的意思就是你在商品上架之前就可以预告新品上架时间，并限定在一定时间内成交，而且限定数量，过期就下架、卖完就停止的促销手法;

相当多的皇冠卖家都频繁使用这一招;

这一方法使用到极致就是“秒杀”，就是商品上架之后，买家要争分夺秒抢着下单，要不然就买不到，经常发生商品上架之后几十秒就全部售完，这使得很多买不到的客户会很期待下一次秒杀活动的到来;

限时限量的销售方法，俗称“饥饿促销法”。

\*一元专区

淘宝首页左上角有设立“一元专区”推广位;

一元专区其实是指一元起拍的商品;

牛牛文库 海量资料分享

并不是真的一定会一元成交;

适用于淘宝拍卖规则，即一元起拍，每次竞拍按加价幅度，按结束时竞拍价，价最高者得;

主要是店铺做促销活动以吸引人气的一个有效手段;

很多店主会给一元起拍商品设较高的运费邮资以弥补竞拍可能的损失，要做一个诚信的商家，这是一个需要避免的误区，因为做生意需要付出成本和冒一定的风险，无风险则无收益，在打招牌的过程中，一定要以诚信为先;

用于一元专区的商品首先要够吸引力，有一定的差价，但也不要差得太远(要看自己的承受能力啦~)，商品要比较大众化，受欢迎程度高，这样较易吸引人气。

\*优惠券(抵价券)和红包

淘宝优惠券，一般抵价20元，买家可以使用优惠券购买使用了优惠券

促销设置的商品，马上可以优惠20元!买者获得优惠券方法有：

1.凭编码或支付宝龙卡卡号认领

2.凭支付宝交易号认领

卖家如何参加淘宝抵价券促销活动

需要符合以下报名条件：

牛牛文库 海量资料分享

1.必须是已加入消费者保障计划的卖家;(新增)

2.好评率：卖家好评率达96%(含96%)以上;

3.店铺在线商品数量达到50件(含50件)以上。

在宝贝列表中，首先选中想要推广促销的宝贝，点击“设置促销”按钮：

首先点击“我同意协议，并愿意参与促销活动”，然后选择抵价券面额

后，点击“保存”。如果您看到了下面这个页面，证明您选择的宝贝已

加入了“抵价券促销活动”，在宝贝上会出现相应标志，增加了被搜索到的几率。

红包则是由卖家主动赠送的抵价券，相当于是优惠券。

\*团购

团购分淘宝网的团购销售方式和城市论坛组织团购方式，这里先讲淘宝网的;

卖家可以通过团购功能实现同种产品的多个销售，与以前一口价格不同的是买家会帮助您寻找更多的潜在客户，帮助您提升销量。所以您需要做到的是合理的制定团购价格，尽量的做到薄利多销，保证团购产品能够成功的销售。所以要好好的研究如何制定团购产品的价格;牛牛文库 海量资料分享

淘宝的团购功能是交易方式的一种形式，跟一口价或拍卖是类似的。

可发布团购的卖家：

1)卖家必须满足星级3心及以上;

2)好评率达到97%;

3)在一个月内有5笔及以上支付宝成交记录的卖家;

\*友情链接+店铺名称关键字

请看《旺铺店招、促销区使用方法教程》;

友情链接可以提高你的店铺在潜在客户那里的到达率，如果店名够吸引，更可以带来相当多的随机浏览量;

根据google的排名规则，pr值越高的友情链接价值越高，所以你也要尽可能找那些人气较旺的店铺交换友情链接，有时也可能需要购买友情链接位置;

店名关系到你在搜索引擎的结果页的排名，名称越吸引、包含的关键字与产品的关联度及潜在客户关注焦点的重合度越高，就越容易被客户搜索到，而且，一个吸引人的店名，会让人望名而知其雅意，马上知道您的店铺就是他要找的!他怎么不会马上点击鼠标左键进入您的店铺浏览呢?

\*聚宝盆

牛牛文库 海量资料分享

聚宝盆其实是淘宝做的热门收藏商品列表，什么商品能进入聚宝盆，是和人气宝贝一样，有一个参数很多的模型，要搞清楚这个模型你可以直接问淘宝小二，但可以肯定的是，一定是和你的商品被人加入收藏的次数有关!

你可以通过聚宝盆功能，发现有哪些潜在客户收藏了你的宝贝，也可以找那些收藏了与你的商品相同类的宝贝的人，主动出击，向他们推荐你的更具价格优势且价廉物美的宝贝，主动成交;

你要尽可能邀请您的客户、朋友、甚至自己注册几个买家帐号(俗称马甲)将自己的商品加入收藏，以及多在论坛、淘宝个人空间(类似于博客)发贴，这些贴子、以及你的店铺本身被潜在客户加入收藏的行为也会影响您的商品在聚宝盆中的排名和位置哦~

\*社区真人秀(超级买家秀)

点击查看都有些什么买家真人秀

超级买家秀，就是买家来秀的，买东西使用支付宝交易成功后就可以秀出来

买家秀的操作方法

淘宝的好处就是卖家也可以同时做做买家，买卖双方的转换是没有界限的，所以超级buyer是对双方都有好处的事，说不定一个超级真人秀让两家都成为超级大卖家~

记得如果是自己发真人秀的话，就算发的是别的店铺的商品，自己也一定要好设好签名档，最好在签名档中有自己的店招和banner!牛牛文库 海量资料分享

\*商盟和旺旺群

商盟是淘宝推出一个可以让店主自行组织系列店铺的功能;

加入一个商盟，可以让你的店铺得到一定的曝光率;

组建一个商盟，可以互相推广，以一个小团队的形式，效果会较单兵作战好!

先利他，然后方可自利，互联网时代，不要有传统经济时代抱残守缺的落后竞争思想，封闭自己的结果只会导致落后于人，懂得我为人人，人人为我的义人哲学，学会做人，做乐意帮人的好人，也一定可以成为超级大卖家!

旺旺群可以组建多个，可以建立已购买过宝贝的客户群，方便进行售后客情维护及感情沟通、有新品也可以及时通知;也可以加入不同的主题旺旺群，也是一个相当不错的宣传阵地哈~

刀可以伤人也可以救人，工具本身是没有倾向性的，请善加利用，才能对您的生意起到助力和事半功倍的推动作用!

\*淘宝社区论坛

淘宝社区论坛，是提供给买卖双方沟通、交流的一个网上虚拟社区;

对菜鸟卖家来说，论坛是一个学习销售技巧的好地方;

买家可以发布“超级buyer秀”，卖家也可以发布超级宝贝秀、开店秘笈、牛牛文库 海量资料分享

搭配宝典等灌水文章，如果是原创作品并被论坛护法加为精华，带来的流量难以估量;

不要以为灌水无用，不要害怕与人分享你的开店心得，分享的结果是越分享越有价值，懂得分享的人会发现这一点。

三.如何组合使用这些推广方法

\*十八般武器，如何使用，正是最考验您做生意的智慧的地方;

\*同样一把刀，有人拿来行凶，有人拿来砍柴，有人则拿来救人帮人，如何使之发挥作用，存乎一心，一念之间，天差地别;

\*开店做生意，要有成本和风险意识，从来没有0成本的生意，也没有真正一本万利的生意，从下定决心做店主创业那一天开始，你就要做好心理准备，你要付出比别人更多的努力和汗水，钻研、学习、提高你可以使用的手段的运用;

\*做生意是有风险的，风险和收益是相伴相生，高风险高收益，低风险低收益，这一条请切记;

\*做生意要有底线，即要为自己设立任何情况下都不可破坏的原则，比如：以顾客满意为先。如果设了这样的底限，就可能会发生在某些情况下，亏本的生意也要做，亏本的事情也要负责，因为只有这样，你才能真正做到始终如一，诚信为本;

\*知己知彼才能百战不殆，对于这些推广手段，易购买的总结只是抛砖引玉，希望各位代理在看完本教程之后，逐项精打细算，不需要每项都精通，有人只练一招(比如秒杀)就可以轻松完成一个月升四钻的传奇。

牛牛文库 海量资料分享

\*要学会做做买家

1)通过买，我们可以发现很多的搜索条件、搜索习惯、搜索技巧，根据这些，我们运用到自己的产品上面，这样访问量将大大的提高了。

2)买完之后给卖家的好评时要充分利用，用尽好评可以用的最多字数，顺便宣传一下你的网店，注意用辞不要惹人生厌哦~

3)买完要不失时机进行买家真人秀，并以此为条件与店主商量进行交换友情链接;

4)好人缘可以让你的店铺更受欢迎，因为在网购当中，感情因素在成交中起到相当重要的影响，尤其是回头客;客户甚至会主动帮你宣传你的网店。

\*针对性

1)在网店经营的不同阶段，适用于不同的推广手段，在初期，可用的手段不多，包括淘宝对低级别的店铺可参予的活动均有限制，在这种情况下，就要对当前可用的手段进行合理使用，尽快升钻!

2)这些推广手段，要与促销方法进行搭配使用，尤其要注意促销和推广要有针对性，比如“冲钻大优惠”，是在只差少少信誉度就可以升钻或皇冠的情况下做出的活动，就要本着宁要信誉不要利润的原则，做好客户的售前和售后维护工作，不要做了牺牲还得差评，不要与客户意气相争，忍一时海阔天空!

牛牛文库 海量资料分享

**第四篇：网店经营**

根据各买家完善电子书籍简介 在发上去几个 做几张图片当店标 研究网店装修 做一个自己的图片影集

淘宝开店全程十大攻略 第一步、筹划篇 这个步骤非常重要，如果选择对了，那么你的店铺就成功了一半。主要包括定位和货源。定位非常重要。看你擅长经营哪方面或者喜欢经营哪方面。选择自己最内行和感兴趣的，这样你做起来就会特别有热情。还有要看你卖的东东是不是适合网上销售，毕竟网上要跟网下不同，要经过拍照、邮递等比较特殊的环节。定位和货源是相辅相成的。如果你恰巧有合适的货源当然你的定位就可以轻松解决。还有一些比如做地域 性的东东或者在大城市可以有更多选择等等。。前期准备还有更多得内容就是多来淘宝网店服务站看帖子。去观察好卖家的销售业绩。还可以去淘宝看评 价什么东东销的好，看好卖家怎么处理中评差评。甚至可以做为买家去跟好卖家交流取得经验。这里面要 做的事情太多太多了。我一直在看那些好的店铺好的卖家好的帖子，学了 n 多东东。少抱怨多学习你一定 能成功。第二步、进货篇。多逛多挑多比较。进货在厂家当然是最低价格而且退换货都方便，但是需要大量进货资金也就需要较多 态度嘛难免没有那么周全。批发商进货价格略高但是可以少量进货而且态度好所以这个一般是刚开店淘友 的首选。还有一些小店其实也是不错的选择。有些小店位置偏僻东西价格低但是质量却是不错有时候你在 批发市场是看不到这些货的。所以可以跟小店店主谈批发。贵不到哪里去但是你的货源会丰富很多。这个平时逛街的时候一定要留意市场动态留意各个小店。看看最近流行什么，看看哪些小店有你需要的东西。价位多少等等。还有一个途径就是去网上找批发商。这个就需要你敏锐的观察力和分析能力了。物品好不 好你完全看不到。质量不好或者不好邮递的东东只会增加你以后售后服务的难度。你要确认买家收到你。的东东他们会很满意或者基本满意（买家有时候会要求几元的东东具备几十元甚至上百元的品质）你再进 货。第三步、拍照篇 非常非常重要的。千万不能忽视这个章节。买家只能通过你的图片来看你售的商品，所以实物拍摄是赢得 买家信任的一个很重要的环节，我所有的东东都坚持自己来拍照，花了大量的时间，有些东东拆封以后就 留给自己使用。但是我认为完全值得。让买家看到自己看的图片将是自己买到的实物是增加他们信任感的 第一步。还有多拍一些细节。尽量在阳光下拍摄。下午两点以后室外自然光拍摄效果是最好的。我花了不 菲的价格买的摄影

棚但是觉得还是在阳光下拍照效果最好。图片更加清晰，细节表达更加明显。是摄影棚 里怎么拍也拍不出来的。有个朋友花了好几千买了太阳灯说是最接近太阳了，结果拍出来还是没有自然光 下拍的漂亮。这种省钱方便的方法建议大家多多使用。摄影棚摄影灯如果在晚上拍照是不错的选择。银饰 不锈钢、压克力、玻璃和玉器等是比较难表现的东东，拍照的时候要特别注意。选择好的配饰背景也很重 要。这些在论坛都可以找到资料学习。不多说了。这些都是很平凡很普通的东东，只要你肯学你就能学会 而且做为合格卖家你一定要学会。第四步、页面编辑处理图片篇 开店之前我还是买家的时候我就深刻体会到那些让人赏心悦目的漂亮店铺给人的感觉完全跟没有装修或者 装修粗糙不一样。就跟精品店和路边小店的感觉一样。当然如果没有装修的店铺文字方面能弥补一下会觉 得好些。我急急火火的开起店铺以后才发现自己图片处理、页面编辑根本是一窍不通。一个字：学。我去 淘宝网店服务站查看相关文章。通宵达旦的学习试做。下载软件、找大量素材、摸索学习。有的时候一个 小困难够我琢磨几个小时的。后来终于做了一个彩色网页出来，把自己给激动兴奋的觉得自己真是聪明。嘿嘿（其实我做的网页行家一看就是特幼稚特简单那种。现在店里还能找到那个最开始的网页）。页面编辑

我反复做了几个还是不满意。最后在一个偶然的机会认识了格格坞。真得好好夸夸这个团体，我得网页还 有几百张图片都是他们给处理。我一下子轻松很多，因为这个太专业得东东我这个不专业的人要学习的东 西太多了，还不如用票票换更多的时间去做其他更能提高自身的事情。照片用多大尺寸，什么象素合适，什么水印 logo 他们远远比我们清楚的多。如果你有充分的时间来学习制作并且会做的很好就没必要花这份 银子喽。我可是非常心疼那些花花的银子啊。摄影棚花了自己一千多大元加上做网页做图片。唉～～反正 不管啦。没有付出就没有回报。该花就花。决不能吝啬。要是不花那么多票票能让自己有那么高的斗志么？ 娃哈哈哈。。第五步、宝贝上架篇 上架宝贝之前建议你去淘宝或者易趣或者 google 搜索同类商品信息。在那里你可以得到更多的关于本产品 的各类信息。包括价格、品牌历史来源、尺寸、材料质地等等。这个时候你会在上架的时候有更多的依据。1．产品分类：正确的产品分类会让买家更容易找到你。但是有时候可以把自己店铺里面同种类别不同东东 放置在不同分类下。比如 kitty 的浴帽。你既可以放在“家

居日用－洗浴/卫浴用品－浴室套装/浴帽”也可以放 在“玩具/模型/卡通产品－卡通品牌专区－Hello Kitty/Sanrio 里面。2． 产品名称。非常重要。因为这是买家能够找到你产品的重要途径。充分利用名称 30 个字符的长度，尽量包括各类买家有可能搜索的关键字。另外有品牌的东东尽量把中文英文名称全部写上。注意不要写错 别字哦！另外产品名称还可以写上自己店铺的信誉和店铺的统一名称。比如：双钻信誉 XXXXXXXX 嘎我 家居。注意：把关键的要让买家看到的产品放在自己统一名称前面。因为放在后面有时候买家在你店铺里 就不得不点进具体产品或者鼠标驻留。还有一些热门字也可以加到产品名称里吸引买家的注意力。比如： 正版、限量发行、韩流来袭、掌柜极力推荐等等。看自己发挥啦。3． 商品描述：越详细越好。以免买家不断的提问。一次性描述详尽会减少很多不必要的麻烦。还有在买 家对该产品有提问以后，应该有筛选的把买家提问的内容补充到物品描述中进行即时修改。还有商品描述 尽量客观。不要无限制夸大该商品，有什么优缺点尽量能够体现出来。这样买家拿到手里以后才不会前后 落差很大感到失望。比如我的某个商品我觉得尺寸偏小或者偏大。我会在尺寸处注明：请务必看清尺寸。因为尺寸有时候是不好拿捏的东东。买家会用自己的想象来代替实际的数字。能够专业的尽量专业不能专 业的也尽量做到亲切。让买家更能够信赖你、亲近你。4． 定价：再看了同类商品以后你会发现同种价格的东东价格从几元到几十元参差不齐。根据自己的进价 参考别人的定价定出一个合理的价格。嘻嘻，这里我有一个小窍门就是定出一个比同行稍稍低一点点的价 格。因为有时候买家买东东的时候会按照价格高低排序。这时候哪怕 0.5 元也会让你的宝贝提前好几页让 买家看到。如果你是开店初期也可以把价格定的略低来赚人气，但是以后想提价会比较困难。但是确实是 你短期冲心的利器。这里提一句。价格和吸引新客户到来。不断的上新货则是维持老客户不管关注你店铺 的法宝。所以定期上一些新货会让你的回头客越来越多。5． 上架时间：分为 14 天和 7 天两种。最好设定为 7 天。因为淘宝默认的宝贝排序是按照剩余时间排列 选择上架的时间也很重要。的。如果别人的产品已经剩余 1 天你的还在 8 天晃悠你当然会远远的在后面啦。每个商品往往有他的热卖时段。有些周末比较热。你就需要在接近周末的时候分期上架自己的东东。让自 己的商品在周末剩余一天以内均匀分布在各个页面。每一个商品都是你分布出去的一个广

告位。你要利用 这些商品让买家点进来看你其他的产品。淘宝的免费橱窗展示和店内掌柜推荐一定要即时用上。第六步、销售篇 1．淘宝旺旺：这里我要感谢淘宝旺旺。如果我哪天不上旺旺那天的成交量肯定没有在旺旺即时沟通即时解 决问题来的多。我是个急性子的人所以当我买东西的时候有什么疑问就想马上知道答案。所以有了旺旺我 觉得很爽。不管是买东东还是卖东东。2．客户沟通：这是淘宝网店服务最重要的一个环节了，对待自己的客户永远象自己的第一位客户一样，不 管成交量大小或者是否成交都以积极的心态面对。时时刻刻记得跟买家来个位置互换。想象当你是买家的 时候你会是什么样子。以前刚来论坛的时候看到有位卖家说：客户永远是对的。这句话听过 n 多遍。但是 那时候就没有深刻体会到其中的含义。那时候觉得明明有些客户就是欠揍加找挨抽型，还上什么帝啊。还

价厉害，出言不逊。现在做下来对这句话我真的深有体会。存在就是合理的，不管客户有什么样的行为都 是合理的。买家和卖家本来就是两个不可调和矛盾阶级。换位思考，或者干脆多做做买家你会理解的更深。及时、热情、周到的服务相信大多数买家都会领你的情。买家也是来买东东的，大多数买家都是好的（那 些诚心捣乱的除外）好好沟通我发现买家并没有我们想象的那么可怕可憎。甚至他们都是可爱的。现在我 和好多买家卖家都成了好朋友。如果你认为有些买家确实超出你的忍耐极限，那么好说好散，委婉的把她 送走不要伤了和气。虽然你在屏幕这端已经气的脑袋爆炸，巴掌直拍。面对电脑的时候请你还是能够冷静 的打出一个笑脸图案。我曾经有一个顾客买东东，还价还的实在离谱。我不答应的情况下来起了轮番轰炸，笑脸大哭图案接踵而至。。而且几天没有休止。。我晓之以理动之以情。甚至找来了相关产品让她做比较。告诉她卖家也是人，卖家的东东也是买过来的，不是天上掉下来的不是偷来的。想便宜的心情能够理解可 是也要有一个界限，希望她能够多多理解。再这样的情况下她仍然不依不饶。最后我只能跟她说不能卖了。给她找了很多同种商品的页面让她去买。想好好送走她算了。结果这位 mm 不买就是要买我的。双方各让 了一步那个商品最后以史无前例的价格给了那个 mm。后来作评价那个 mm 说商品比实际想象的小了一点。我当时真的挺晕倒的。商品尺寸写的明明白白啊。我只能把这位 mm 想成一个未成年的 mm 来跟我争那一 口气。这里我想说的就是你没有能力做的客户就不要去做。做了会更麻烦。3． 支付：

**第五篇：网店经营**

网店经营：针对服装批发行业，开网店，无论销售什么商品，网店的信用额是最主要的，因此，想要经营好网店，那就必须提高信用额。以下有几个方法：1在网店上销售一些虚拟的商品。例如手机话费、游戏点卡、游戏币等等，这类商品的特点是需求大，手机话费人人要充，游戏点卡也有很多游戏玩家需要,这样就能迅速提高信用额。2将实体店的销售额转移到网店上。当顾客来店里购买服装时，可以向顾客推荐网上购买，适当的给与优惠，总的营业额没什么变化，只是提高网店的信用额。

无论是网店还是实体店，在经营销售方面，有以下几点：1风格要统一。服装店的风格取决于店所处的环境，在生活区附近，主要顾客是一些普通家庭、白领职员，主要经营些休闲商务类的服装；在学校附近，主要顾客是学生，经营一些时尚潮流的服装。所以，要经营好服装店，首先要清楚店要销售的服装风格。知道这些还不够，有些店会盲目的跟风，看到什么服装好卖就跟着进货。要在今天竞争如此激烈的服装行业站稳脚，没有先机意识是不可能的。现在服装这个行业的竞争日趋激烈，今天这款服装好卖，明天整个市场都有卖这款服装，泛滥成灾的服装就不会有太多人愿意买了，最后成了积仓品，唯有“跳楼”大甩卖。无论其他服装多好、多便宜，坚持自己的风格，不要搞成大杂烩。2采购。首先要知道采购原则“你无我有，你有我新，你新我快”，抢在别人前头才是硬道理。上面说到要坚持风格，不是说不换款，而是采购同风格不同款式的。潮流时刻在变，我们也要时刻变，才能紧跟潮流。在采购时，同一款服装不要进过多货，选择一些面料上乘、做工精细、款式独特的。或许成本价会抬高，但人都喜欢好商品，价钱不是问题。在遇到新品时，先采购少量的货进行试销。再说一下如何降低采购的成本。最主要的是有货的源头。在源头，商品的价格是最低的，只要和源头建立合作关系，省去中间的那些批发商，所节省下来的资金就有一大笔。其次是降低进货成本。我们都知道，进货价格与数量是成反比的。这样我们就可以与同行交流，了解市场，选择一些与自己无利益冲突的店家合作，共同进货。在了解行情方面，很多店家基本是根据自己的经验，这往往无法了解真正的行情。除了同行交流经验，与服装生产商交流也同样了解市场行情。

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！