# 最新淘宝心得体会 做淘宝心得体会(通用18篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-02-17

*体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。淘宝心得体会篇一淘宝作为中国最大的网...*

体会是指将学习的东西运用到实践中去，通过实践反思学习内容并记录下来的文字，近似于经验总结。那么心得体会该怎么写？想必这让大家都很苦恼吧。那么下面我就给大家讲一讲心得体会怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**淘宝心得体会篇一**

淘宝作为中国最大的网络购物平台，已经成为现如今人们购物的首选之一。作为买家，我在淘宝购物已有多年的经验，不禁想分享一下我对于“做淘宝”的心得体会。以下将从选购商品、选择卖家、维护权益、守护信用、以及发展个人店铺这五个方面，分享我的秘诀和体会。

首先，选购商品是淘宝购物的第一步。在淘宝上，几乎可以找到各类商品，但如何挑选出好的商品却是一门技巧。首先要注意商品的描述和图片是否真实可信，不要被花言巧语所蒙蔽。其次，要查看商品的评价和销量，多选择好评率高、销量大的商品，这样能更好地保证商品的质量。最后，需要对比多家店铺的价格和服务，选择性价比最高的商品，才能在众多的商品中找到最优质的。

其次，选购商品的时候，选择好的卖家也是至关重要的。在淘宝上，卖家的口碑和信用度可以通过一些指标来判断，如综合评分、信用等级以及卖家的交易记录等。同时，也可以通过查看卖家的客户评价和购物体验，来了解卖家的真实情况。选择信用较高的卖家是保证商品质量和服务的重要手段。

然后，维护自己的权益是淘宝购物中必要的环节。如果购买到了不符合要求的商品，可以与卖家进行沟通，寻求解决的办法。若卖家不愿意解决或处理不当，可以寻求淘宝客服的帮助，维护自己的合法权益。但在与卖家和客服沟通的过程中，要保持耐心和理性，合理地表达自己的要求，以便更好地解决问题。

守护信用是淘宝购物中的一个重要方面。在淘宝上，卖家会对买家进行评价和评分，以此来调查买家的信用情况。因此，作为买家，我们要确保自己的信用良好，不要因为个人原因恶意退货或者诋毁卖家，这样会对自己的信用造成负面影响，甚至会被淘宝平台处罚。遵守淘宝平台的规则，维持良好的购物信用，对于日后的购物和交易都有很大的好处。

最后，如果你对淘宝购物有充分的了解，在购物过程中积累了丰富的经验，你还可以考虑发展个人店铺。淘宝平台鼓励个人开店，提供了许多便利和优惠政策。通过开店，你可以将自己的兴趣或特长转化为商品，通过淘宝平台销售给更多的人。开店不仅可以赚取一定的利润，更可以提高自己的业务能力和团队合作能力，为未来的发展打下基础。

通过以上的五个方面，我分享了我对于“做淘宝”的心得体会。在我看来，选择好的商品、卖家，维护自己的权益，守护信用以及有条件的话发展个人店铺，这些都是在淘宝购物中需要注意的重要事项。只有充分了解并掌握这些技巧，我们才能在网络购物中享受到更好的服务和体验。淘宝给我们带来了便利和选择，我们也要以负责任的态度去对待淘宝购物，共同维护好这个良好的网络购物环境。

**淘宝心得体会篇二**

淘宝作为一个电商平台，其商家曝光、流量转化率直接影响到店铺成交量与盈利水平。而在淘宝平台上，SEO优化就显得尤为重要。通过我的经验，总结出以下几点淘宝SEO的心得体会。

段落一：关键词研究与运用。

在淘宝网上售卖产品需要关注自己店铺及商品的关键词，在淘宝店铺的装修中需要将与自己商品有关的关键词通过各个模块合理地展现出来，包括店铺名称、搜索词、图片等，同时也需要在商品标题、描述、标签等多个方面运用关键词，让淘宝站内搜索引擎更好地识别出与我们商品相关的信息。

段落二：店铺信誉对SEO的影响。

淘宝店铺内的信誉等级是可以影响到SEO排名的，信誉越高，越有利于商品在搜索结果页面中的排名。包括店铺成立时间、店铺信誉、客户评价、退换货情况等诸多因素都会影响到店铺内的搜索排名，因此提高店铺诚信度和信誉等级显得特别重要。

段落三：商品标题的关键词组织。

商品标题是淘宝店铺内最重要的信息之一，标题内的关键词要有适当的组织，要让潜在客户能够轻松地看到最有用的信息。而一个好的标题关键词组织是需要包含宝贵词汇的，而不是充斥关键词重复的标题。

段落四：商品描述的编写。

商品描述同样是影响SEO排名的重要因素，商品描述内容需要紧扣商品特色，具体、详实而有趣的描述能够让客户留下更深刻的印象。除此之外，商品描述内容还需要适当地布置一些与商品相关的关键词，同时也需要在商品描述中设置一些对应的图片或视频。

段落五：网店经营数据的统计。

在淘宝站内运营时我们需要关注站内外流量，通过谷歌分析等大数据工具进行统计和分析，从而进行调整和优化，我们还需要关注客户搜寻词汇及曝光度的变化，及时调整后续的经营方式和策略，做到精益经营以及永续经营。

总结。

SEO优化既是一门技术，也是一门实践。不断地学习、积累并掌握优化方法与技巧，是走向淘宝SEO成功的不二途径。以上一些心得体会略带个人经验分享，希望对大家的淘宝电商之路有所帮助。

**淘宝心得体会篇三**

随着互联网时代的到来，电子商务越来越火爆。其中，淘宝作为国内最大的电商平台之一，拥有数亿的注册用户和上千万的商家。作为一个淘宝的老用户，我在这里分享一下我的淘宝会的心得和体会。

淘宝会是淘宝近几年开发的一项会员服务，初衷是让淘宝顾客得到更完美的购物体验，体现“想用快递、想要降价、想要自营”等个性化需求。目前淘宝会包含了许多有用的权益与服务，比如享受无忧退货、商品折扣、积分奖励等等，它的主打工具是“淘宝会员待遇查看器”，只要点击查看，即可一键查看各种权益和服务。

第三段：淘宝会给我带来的好处。

自从我购买了一年的淘宝会之后，我发现它给我带来了诸多好处。首先，我享受到了更多的优惠，比如可以在平常无法享受折扣的商品上获得额外的优惠。其次，我享受到了更好的售后服务，比如可以享受无忧退货，保证消费者的权益。最重要的是，我可以得到淘宝会员独享的体验，比如购买即赠积分，并可以用积分兑换商城中的商品，积分相当于现金，完全可以作为节省开支的一种方式。

第四段：如何选择淘宝会。

选择淘宝会需要注意一些要点。首先，必须要了解自己的需求，并通过比较不同等级的淘宝会会员，来选择适合自己的等级。其次，需要清楚地了解淘宝会的权益和服务，以便决定是否值得花费这笔钱。最后，还需要注意淘宝会会员的使用场景和有效期，以免买了之后得不到实惠。

第五段：总结。

总之，淘宝会是淘宝的一项实用工具，对于经常在淘宝购物的人来说是非常值得的。当然，每个人在选择时都需要从自己的实际需求出发，认真考虑每个方面的权益和服务，综合考虑是否值得花费这笔钱。通过淘宝会员待遇查看器的一键查看，会员权益和服务一目了然。选择适合自己的淘宝会等级后，享受多种优惠和专属服务可以让我们的购物更方便、更有针对性、更实惠。

**淘宝心得体会篇四**

对于淘宝我始终认为：无道无术走不动，有道无术走得慢，有术无道走得早，有道有术是王道！

道即是根，即是我们的产品、客户体验，这两者要是不行，就别想着能把淘宝做好，也别费那心思了！产品的重要性，我不想再在这里赘述，大家都是做生意的，这点还要别人天天强调，没意思！

今天我们就来说点术的一小点，没什么高大上的，就说点刷单的事儿吧！

对于小白卖家来说，这是初始最有效的办法，但刷单也是门技术活，刷不好不仅搜索起不来还容易被抓！对于一些腰部卖家来说，刷单也是一个很好的途径！

对于刷单，很多人其实是又爱又恨！爱的是刷单相对可控而且效果好，恨的是容易被抓，更恨的是别人成天的刷好像还没事儿，真个儿的气死人了，嘿嘿！真的是怀念13、14年那会儿还可以用虚拟机刷单的时候，一天几千单都没问题，还便宜！现在也就只能想想了！

在真正说刷单之前，我还想再废话两句，要是大家理解了，我觉得以后什么刷单，直通车问题都能够迎刃而解！

大家都是在淘宝上做生意的，既然在别人的平台上做，那就要学会用平台思维或者说换位思考去想事情和做事情！简单说就是淘宝想怎样，我们就往那个方向去做就好了！因为现在淘宝的流量已经到达了瓶颈，他要是还想要交易额继续保持增长，想从流量上去突破已经很难了，除了流量那相对容易做的就是提高转化！让来淘宝的人尽可能的成交，交易额不就上来了么！这时候，千人千面，标签就应运而生了！商家有标签，买家也有标签，标签匹配了相应的买家也就能看到了相应商家的宝贝！这样匹配度高的客户成交多了，淘宝就会相应给你倒这样的客户，你的转化就会慢慢高起来，相应流量就起来了！这样就是为什么老客户刷单权重高，起搜索快的原因了！不知道这样讲大家有没有点明白！

好了接下来我们就来说说怎么刷单，刷单现在最重要的是号！！！账号的安全是首要的，一定要是真实实名认证地买家号，我刷单的号是自己养的，慢慢累积，所以到现在为止自己精刷的单子都没有出过问题！还有就是号的等级，权重来说我感觉是心号，钻号，心号超，钻号超！淘气值更重要！

其次是过程：要真实模仿买家购物过程，而且一定要货比三家，当然五家十家更好！浏览时间不用太长，收藏加购就好！而且货比的三家一定要是你真正的竞争对手，价格、定位、客群都差不多的宝贝，而且是有现成的爆款更好。这样子一个是让淘宝认为你的宝贝比别人的宝贝更有竞争力，这样肯定会给你更好的位置，另一个更重要的是打标签，给一个新号打上会买这类宝贝的标签！这样淘宝也会给你更多匹配标签的流量。看到这步大家应该有所明白，为什么有些人刷单流量越刷越差，因为标签乱了！

我刷单主要是在宝贝上新阶段，前三天可以说是安全期，可以多刷单，但有一点必须保证的是递增，淘宝就是喜欢越来越好的宝贝！第四天开始就要做收货收评价了，这样权重才真正回来，这个也要递增！后面正常维持转化，正常的`竞品的1.5左右，直到维持不了，再补大单子做产值！要是底客单的话后面直接直通车也可以，这样就不需要再刷单了！除了dsr突然不好或者有差评了，需要预备一些高等级号留着，备用！

大致就是这些，现在刷单对于我，更多的只是一个辅助作用！

其实，之前一直很火的黑搜，核心就是刷单！方法其实也比较简单，设置宝贝定时上架，一般是两三天后！然后找五十个人来收藏加购，然后上架后三天内把这五十个人递增分配掉刷完就可以了，到第四第五天的时候开始做递增收货，晒图评价，流量就起来了，少则五六百，多则几千的流量，这个看类目！这样正常可以维持一个星期，要是没有操作正常会在第十一二天的时候有一个断崖式地暴跌！因为这段时间来的流量标签是乱的，uv价值很难撑住！然后在这一星期内要做什么呢？两种方法：一种是继续刷单，补大单来维持就好了，这种方法有被抓的风险！我胆子小，这种方法做了一次后就没有做了，天天提心吊胆地不是我想要的，累！这种方法现在还有一定的可行性，但不是百分之百奏效，而且还可能被抓！要是大家店多，链接多，可以尝试下！所以呢我就用了第二种，在上架的第六天用直通车，放精准流量！这样款式足够好的话就可以，黑转白真正成为一个爆款！这种方法你要是刷单操作没有问题，款式没问题，正常就可以起来！

说了好多，大家凑和着看下，我认为什么事情都先理解了本质，其他的就是慢慢去验证就好了！当然啦，产品和客户体验是本质，做好了这个生意也能一点点做起来的！

**淘宝心得体会篇五**

淘宝客是指通过淘宝平台将商品推广给消费者，并获取相应的佣金的一种经营模式。作为淘宝客经验丰富者，我想分享一些我在这个过程中学到的心得体会。通过淘宝客的经历，我不仅赚取了额外的收入，还学到了很多关于市场营销和人际交往的技巧，也更加了解了消费者的需求。

首先，作为一个淘宝客，我意识到市场营销的重要性。当一个商品在淘宝上销售时，它需要与其他大量商品竞争。在这样激烈的竞争中，只有通过巧妙的市场营销策略才能脱颖而出。因此，作为淘宝客，我们需要了解目标受众的需要，并设计吸引他们的方法。这可能包括撰写有吸引力的商品描述、上传高质量的图片以及通过社交媒体平台积极推广商品。市场营销是淘宝客成功的关键，它通过提升曝光度和销量，进而推动佣金的增加。

其次，淘宝客让我意识到了人际交往的重要性。在淘宝客的工作中，我们需要和供应商、消费者以及其他淘宝客保持良好的关系。与供应商的合作关系良好，能够获得更好的佣金比例和专属优惠。与消费者的互动，能够增加他们的信任感并提高转化率。与其他淘宝客的交流，可以分享经验和合作推广，从而获得更大的销售规模。通过与不同的人群建立联系，淘宝客能够更好地了解他们的需求，并提供更好的服务。

第三，淘宝客经历让我更加了解消费者的需求。通过与消费者的交流和分析他们的购买行为，我意识到消费者对价格、品质、品牌和服务有不同的偏好。一些消费者更注重价格的优惠，他们更倾向于购买打折优惠的商品。另一些消费者更看重品质和品牌，他们对价格相对宽容，但要求商品具备可靠的质量和知名品牌的认可。还有一些消费者更注重购买的过程和售后服务，他们期望快速方便的购物体验和完善的售后保障。淘宝客需要根据不同消费者的需求，提供相应的产品和服务，以满足他们的购物需求。

最后，淘宝客让我体会到了网络经济的巨大潜力。通过互联网平台，商品能够以更低的成本传达给消费者，消费者也能够更方便地享受到各种产品和服务。淘宝客模式的出现，不仅为消费者提供了更多的购物选择，也为有意愿创业的个人提供了赚取佣金的机会。相比传统实体店铺，以淘宝客为核心的企业可以避开高昂的租金和人员成本，减少创业风险。同时，网络的无边界性使得淘宝客能够与全球范围的供应商和消费者建立联系，实现更大的商机和发展空间。

淘宝客的经历让我明白，市场营销和人际交往是关键的技巧，而深入了解消费者需求和把握网络经济的潜力是成功的关键。作为淘宝客，我不仅能够获得额外的收入，也为我以后的职业发展提供了丰富的经验和思考。如今，淘宝客作为一种创业模式，已经广泛应用于各行各业，成为了许多人致富的途径之一。我相信，随着互联网的发展和创新的出现，淘宝客模式将继续带来更多的商机和发展空间。

**淘宝心得体会篇六**

淘宝会是目前国内最大的电商平台之一，它的出现极大地改变了我们的消费习惯和方式。在过去几年中，我也开始在淘宝上购物，并且收获了很多的体验和感悟。今天，我将分享一下自己的淘宝会心得体会。

和在实体店购物相比，淘宝的优势非常明显。首先，淘宝网上的商品种类非常多，可以满足不同人群的需求。其次，淘宝上的商品相比于实体店会更便宜一些，因为淘宝上的卖家各自有着自己的渠道和价位优势。最后，淘宝的购物流程非常简单，我们可以在电脑或者手机上轻松地完成购买，甚至是在家中就可以完成购物。

二、淘宝的精选。

淘宝会有一些精选商品，这些商品经过淘宝官方的审核，都是值得推荐的商品。精选商品的卖家都是经过淘宝官方的认证的，帮助我们避免了一些安全问题。在购物时，我总是会先看一下淘宝的精选商品，以此来避免不必要的麻烦。

三、淘宝的评价。

在购买商品前，我们可以看到其他买家对该商品的评价。这是一个非常重要的参考因素，可以让我们更好地了解该商品的真实情况。同时，也可以通过评价了解到卖家的服务态度和商品品质。在我的购物经历中，评价对于我的购物决策作用非常重要，我总是会仔细阅读其他买家的评价。

四、淘宝的退换货规则。

虽然淘宝上的商品相较于国内实体店便宜，但由于商品的质量、尺寸等问题，我们偶尔也需要退换货。淘宝官方制定了一系列退换货、维权的规则，保护了消费者的利益。和实体店相比，淘宝退换货的流程和规则更加简单，消费者有更大的话语权。在我的购物经历中，我也曾遇到过退换货的问题，但是淘宝的官方规则让我觉得我的购物消费和维权得到了更多的保障。

五、淘宝的社交化。

相较于其他的电商平台，淘宝更加重视社交媒体的应用。在淘宝上，卖家可以通过微淘、旺信等社交工具更好地和买家沟通。同时，淘宝的社交化也帮助买家更好地了解某些商品的真实情况和卖家的服务态度。在购物时，我也总是会关注卖家的微淘、旺信等社交应用。

总的来说，淘宝会给我们带来很多的消费体验和感悟，让我们更加方便快捷地购物。同时，淘宝也为我们提供了更多的保障，帮助我们消费更加有信心和安全。在今后的购物中，我也会继续关注淘宝的发展和优化，让自己的消费更加智能化和高效化。

**淘宝心得体会篇七**

我是在20\_\_年8月份开始做淘宝的，自己做了之后才发现开店真没那么简单：拿货、拍照、编辑、装修、运营、维护等都在考验一个人的能力、耐力。经营好一个网店并不是一件容易的事儿!下面聊一聊我自己做淘宝的一些心得体会，希望给淘宝卖家提供一些有益的借鉴。

1、产品定位。

第一步要先做好产品定位。最好做你熟悉的行业，熟悉的类目，这样做成功的概率较大。比如，我曾经在服装店做过销售，对服装比较了解，也积累了一定的资源，就决定做服装。接下来就是定位，怎么定呢?a，价格定位;b,形象定位，c，货源定位。

a、价格定位。

根据产品市场价格区间，定一个合理的价格，了解同类款式在市场上的定价，比如定价在100-140元，你就卖80-120元，这样性价比的优势就体现出来了，当然要保证在不能亏本的基础上，寻找这个价格的货源就可以做到。

b、形象定位。

你的店铺以什么样的形象展示在买家面前，店铺以什么样的风格装修，这就是属于你的视觉形象。当然，视觉形象设计不是说要多么华丽，选择适合自己产品的风格即可，如果你是一个卖零食、小饰品的店铺，装修的像个五星级酒店一样也是不合适的。设计属于自己风格的店铺，让别人容易记住你是最重要的。可以尝试做原创设计，原创是不容易做，但是一旦做成，店铺的成功率就会大增。

c、货源定位。

选择好的货源，知道在哪里拿货，对货源的价格、定位、档次都要一清二楚。我基本上每天都去市场拿货，每天都有新品上传，货源稳定。这里需要说明一点，不是你拿到货就行，要保证拿到的货是性价比最高的，这样才可以长久的持续下去。

2、店铺的运营和维护。

运营实际上就是将产品卖出去，在这里给各位卖家说一声，千万不要相信什么虚拟刷单软件之类，都没有什么作用，走歪门邪路的都不能成功。我开一段直通车，销量有了一定的基础，做好基础好评，这样别人看到销量和好评，就会增加一定的信任度。现在的淘宝系统很灵活，只要前期把小基础做好，再加上产品定位做好，市场会自动考核你的，淘宝系统会自动考核你。

考核宝贝主图图片的点击率和主推宝贝的收藏率、加购物车率，最后才是合理的转化率。这些都做好之后，在加上一些有效的运营技巧就差不多了。

运营做好了，要注意后期的维护，包括售前售后和打包发货，售前售后是非常重要。需要客服人员非常耐心的接待每个客户，尽量将每一位咨询的人都转化为顾客。如果做不好售前，转化率就会低;如果做不好售后，那么店铺的问题就会增加了。

打包发货，打包一定要非常细心，我希望顾客打开包裹的时候看到的是一个非常完美的产品，没有破损也没有粗糙。

最大化的提升客户的购物体验，和服务好的快递公司合作，一些新开的淘宝店为了省钱，和价钱比较便宜的快递公司合作，但是快递的态度较差，弄丢的、弄破的、速度慢的，各种投诉、差评都会随之而来，会导致店铺的综合质量得分下降，自然搜索权重下降，店铺走下坡路，长此以往，“国将不国”啊。

实训淘宝客服，也是要懂得销售的，首先要懂得怎么去宣传我们的店铺和产品，只有让更多的顾客知道我们的店铺，知道我们店铺卖的商品，才会有人来购买，才能够提高浏览量和销售量。下面是小编带来的五篇淘宝客服实训心得体会，希望大家喜欢!

**淘宝心得体会篇八**

通过第一个月的实训，我已经学到了很多的东西，与人交往的能力不足已经让我深切感到交谈时的吃力，所以在以后我会更加注意锻炼这方面。

这段时间中，我不仅将自己的个人技术方面得到了很好地锻炼，而且在安排人员上也得到了很大的启发，虽然在技术上只是一味的用ps抠图，但是也挺有技巧的，我的成就就是教会了其他不会抠图的人该如何去做，在管理上知道了如何去合理的安排组员，虽然有时候看到有个别人不愿意，但是在我的说服下也欣然接受了，之前的我，对这方面虽然也从事过，但那都是写小儿科，从来没这么做过，也没有去考虑这么多，但是现在，我身为这个小组的主管，我要以身作作则，将组内的工作当成自己的。

每次坐在电脑前，望着推广的结果毫无起色，我都会淡漠，但当有了客户来询问时，我都十分的激动，尤其是当听到那清脆的“叮咚”时，我都是无比兴奋的，但是有很多的代刷信誉的，这是令我十分恼恨的，干脆直接将他们拉黑，当遇到了真正的客户时，我都会耐心的与其交谈，客气是我对待客户的态度。

还记得上次去开发新货源时的种种状况，当我们离目的地越来越近时，我们的心里都很紧张，;临行时嘴上所说的那些个豪言壮语，到了之后就全部没了，我们从来没有真正的对待过客户，也不知道以什么身份去对待，听学长说这是正常的，刚开始都是这样的感觉，但是你要把对方当做和你一样来对待，放松就好，说话有理有条，层次分明，这样才会给人一种你在谈判方面很娴熟的样子，至少别人也不会把你诓掉...

经过几次去和客户谈判，我已经慢慢地适应这种感觉，也没了以前的拘谨和压迫感，也许这就是一个长进吗?或许是，但愿是我想的那样，如果是的话，我愿意让我们组内的所有人都这样来过一次，大家都去锻炼锻炼，适应下社会的压力感。

这段时间，虽然有过累，但我都一一扛了下来，为了维护组内的利益，我甚至和其他组有点不合，但后来我想通了，这就和一个公司一样，各部之间都是用来配合的，不应该把什么都看得那么重。

时间过得很快，转眼一个月就完了，我有点喜欢上这种节奏感，忙绿一天回去直接睡觉的感觉真好，真想一直这样，但是实际是不可能的，下周就要暂时的离开了，我还真有点舍不得啊，看着大家一起合作做出来的店铺，感慨万分，团队的力量不可小觑，我相信我们的团队，在下下个月中，我们一定会有更好的成绩的，我相信，ibelive!!!

**淘宝心得体会篇九**

淘宝是目前国内最大的在线购物平台，为数亿消费者提供购买商品和服务的便捷渠道。对于一个淘宝小白来说，刚开始接触这一平台，可能会感到有些懵懂，不知道如何选择、如何支付等等。但是经过一段时间的学习，慢慢地就会有了自己的一些淘宝购物心得和体会。

第二段：如何选择商品。

在淘宝上，可以找到各种各样的商品，但是如何选择一款适合自己的产品是非常重要的。首先要关注买家反馈，尽量选择有高评分和较多销量的商品。其次，要仔细阅读商品详情和说明，包括尺寸、材质、产地等信息，以免买到不合适的产品。最后，如果有不确定的地方可以主动与卖家联系，了解相关信息，或是询问其他已购买该商品的买家的使用经验。

第三段：如何进行支付。

在选择好商品后，需要进行支付。淘宝的支付方式非常多样化，如支付宝、微信支付、银行卡支付等等。其中，使用支付宝支付是最为常见的方式。在使用支付宝进行付款时，需要输入支付密码或指纹授权，便可完成支付。但是在支付前，一定要核对自己的支付金额和商品数量，以免因操作失误，导致消费额度超支。

第四段：如何避免购物纠纷。

购物纠纷常常是淘宝交易中的一个让人头疼的问题。一些常见的纠纷包括商品有缺陷或不存在、卖家服务态度恶劣、配合不及时等等。为了避免这些纠纷，一定要仔细查看商品详情和说明，向卖家咨询相关信息，并在交易前与卖家商议好交易细节和服务方式。如果遇到了纠纷，可以首先与卖家沟通解决，如若无果，可以向淘宝客服投诉，寻求帮助。

第五段：总结。

在淘宝上购物，需要具备一定的购物技巧和经验。选择商品时需要多关注评价和详情，购物支付时需要核对信息，尽量避免购物纠纷。通过这些方式，可以使自己的购物体验更加顺畅和愉悦。淘宝成为了我们生活中不可或缺的一部分，而慢慢地摸索，寻找适合自己的购物方式，也许会变得更加得心应手。

**淘宝心得体会篇十**

淘宝购物在如今已经成为了人们日常生活中一种必不可少的购物方式。你知道淘宝购物。

是什么吗?接下来就是本站小编为大家整理的关于淘宝购物心得体会，供大家阅读!

关于网上购物很多人的评价是褒贬不一的，但是可以肯定的是网上的东西确实是比较多元化品种相对来说也是比较多的，这就给了我们不同的选择。对于网上购物我个人而言是比较喜欢的，因为可以不用很累的逛街还可以买到自己喜欢的而且用得到的东西，而且价钱相对也比较便宜，我不是追求大牌子的人所以网上所卖的一些产品我都是可以接受和用得到的。双11对于我这种喜欢网购的人来说是一个不错的购物时间，尽管买的一些东西不见得会便宜多少但是凑热闹买一些能用得着的东西还是不错的选择。淘宝双11一共花了1500元，不算多但是下单差不多就下了20个订单，说一些自己的心得。

1.关于物流快递：从双11到现在就剩下一个快件没有到货之外其余的全到货，一共差不多收到了申通快递，圆通，ems，邮政小包件，中通，韵达，这几家的快递。对于我个人所收到的情况是这样的，申通是最快的，差不多20个订单里面有8个是申通的，从下单到收获差不多3-5天，申通唯一一点的就是不压件，就是当天上午如果货物到达下午就一定送到，而且申通给我送货的快递员很好，有一天我没有在家我提前告诉了他那天不要给我送货然后他很痛快的告诉我你什么时间有空就再给你送，然后就在第二天给我送的货，还有一个物品有些包装破损他先让我检查了一些东西是否全，然后我确认了完好他才走的。ems就邮了两个，因为ems相对一些快递来说价钱可能贵一些所以一些卖家就不太会选择这个，ems来说也是相对比较快的而且服务态度也很好。圆通快递呢相对来说没有申通快而且出现了压件的现象就是说当天货到了没有送达是几天之后送的，他们给我的解释是爆仓了。以前用圆通的时候蛮快的但是双11明显的慢了。中通就邮了一个件也是当天送达，送的那天还下着雨快递大叔淋着雨给我送的件，蛮感动的。韵达应该是最慢的快递，一共就邮了三个，一个快递中途丢了，在原地没有动不说我联系了卖家也是几天之后才联系上的12号下的单子24号给我重新邮，今天还在原地没有动。拨打韵达客服电话没有人接，联系卖家也联系不上，就是还能无奈，想退货又看好了那个裤子又不想退所以很纠结。还有一个快递就是快递人员打我电话说我电话是空号，其实我的手机不是本地号但是也不至于是空号啊，因为别的快递也给我打过电话就没出现这个问题。后来这个快递是我自己去取的。

2.关于卖家的客服：双11基本上很多都是爆满的，但是有的客服回复客人的时间是非常快的，我遇到了一个极品的卖家是回复客人需要3-5小时，而且我昨天跟他们说的话他们有的会在第二天回复我，我基本上都快忘记自己说什么了，所以双11买东西还是应该慎重的。

我是xx年暑假开始进入网购大军的，开始时用网上银行直接在网游官网进行点卡充值，后来不玩游戏了也就暂时退出了网购大军!后来有次看到女朋友在网上购物，感觉挺有意思，于是我又重新回到了网购大军中，并且第一次接触了淘宝，感觉用着很爽，第一次购物，买了衣服和裤子，很开心，感觉挺便宜的，不过后来才知道，原来其他店家还有卖的更便宜的，那时候我怎么就不知道用商品名进行搜索下呢!?看来别人叫我笨笨是有原因的!还好，吃一堑长一智，后来我就学会了货比三家，学会选择最优卖家!口袋里的rmb可是用一点少一点啊!省下来就是自己的零花钱啊，大家也同意的吧!?网上购物还是存在风险的，比如个人感觉大部分人都是使用了ps的，对照片进行了处理，所以实物和照片会存在差异，然后质量也挺难从照片上看出好坏，有可能洗了就会褪色，缩水这类的，也未可知;大小也不好控制，因为有些衣服制作会偏大或偏小，所以有可能买来的衣服不是十分适合自己的体型，造成一点点小遗憾。个人感觉网上的信用制度还是很好的，要是价格差不多，我会选择那些信誉比较高的，既是他们价格会贵个1元2元，我感觉信誉高的，买了放心!所以怪不得网上有那么多帮助新卖家刷信誉的团队，现实中质量和价格最重要，网上嘛，价格和信誉最重要吧!个人最近买了几件商品，也已经成为三星买家了，发表一下个人购物心得。

1.在一家店铺看中一款商品时，把商品名复制下来，去拍拍中搜索下，也许会发现更加优惠的店铺。

2.看中一家店铺时，最好看下交易记录，也许有些卖家的信誉是刷上去的。

3.买衣服之类的，最好几件一起买，这样就可以省下多家店铺分开买的邮费了。

4.下单时，一定要把自己买哦货品，对货品的要求写上，免得卖家发错货，造成不必要的困扰!

5.网购有风险，下单需谨慎。

刚开始在淘宝购物的时候，因为没在网络上面买过东西，就买了一些比较便宜的东西试试，例如格子衬衣，还有一些小配件等。到后来经验越来越丰富了，女高跟鞋、手机、电脑啊什么都是在淘宝上面买的。在淘宝上购物，对于货物质量的评价不一，有买家说淘宝假货横行，稍不小心就可能购买到假货，也有买家说淘宝购物便宜实惠，从未遇到过被骗或买到假货的情况。到底如何在淘宝网上淘得尽兴但又能避免被骗呢?下面就与大家分享一下积累的几点淘宝购物经验。

首先，想一下，那些店铺的信誉为什么会那么高?他的商品为什么会卖得那么便宜?分析该店铺所在地区，以及店铺里面描述的货品来源将可以大概得出他的商品卖的那么便宜是否有根据的。

其次，如果遇到价格相对高一点的商品，自己又不敢确定的，最好问问周围的朋友或相对有经验的买家，很多时候，是要一点经验才能淘到货真价实的产品的。要记住，商人都非常精明，亏本生意他们是绝对不会做的。

再次，看信誉。在买东西的时候还是要或多或少的关注一下买家的信誉，除了信誉，更重要的是要看看，其他买家的购买评价，有不少买家还是很热心的，对自己的购买到的商品进行中肯评价的。一般三钻左右的买家不论是商品质量还是服务、售后上都会比较有保障的，因为这部分买家刚好有一定的业务量，但又不至于太多，因此在服务上做得比较好，又由于其三钻积累一定的买卖经验，因此对货品的质量也会有更高的要求。

另外，尽量选择较近的淘宝买家，一般第二三天就可以收到货，而且运费也更便宜，就算质量出了问题，打电话找卖家什么的成本也会低很多。

最后，与信誉好、靠谱的卖家做好合作关系，如果买同一类的商品，最好在同一家卖家那里买，这样既可以节省邮费，且一旦这家店新品什么的都可以第一时间获得相关信息，长期在同一个卖家哪里购买也可以获得更多的优惠。同一家的产品质量如果得到了自已的肯定，以后购物时我都会优先且尽量在这家挑选，都可以享受到更多其它买家不能得到的优惠价。

淘宝上面琳琅满目的商品，有时候会让人挑到眼花缭乱，有什么好的地方推荐一些货真价实，又划算的商品呢?淘客网站正是这样一种平台，这种网站为淘宝网购物粉丝们推荐好东西,分析格各种的流行趋势,推荐一些时尚的搭配方案。而且上面绝大部分都是淘宝商品正品,可以放心浏览。

。

**淘宝心得体会篇十一**

淘宝客作为电商时代的一种新兴职业，在不断发展壮大的同时也给了无数追求自由创业的人们机会。作为一名淘宝客，我有幸亲身体会到了淘宝客行业的魅力和挑战。在这里，我将分享一些我在淘宝客工作中的心得体会。

首先，淘宝客工作让我学会了如何与人打交道。在淘宝客行业中，与商家和客户的沟通是十分重要的。为了提高自己的收益，我必须与商家保持良好的合作关系，争取到更多的佣金。我要学会与商家协商，讨论价格和佣金比例，同时也要与客户建立信任，提供有价值的推荐和购物指导。这样的经历使我更加懂得与人沟通的重要性，并培养了我的人际交往能力。

其次，淘宝客工作也锻炼了我的市场营销能力。要在激烈的市场竞争中脱颖而出，就必须具备良好的市场营销能力。我学会了如何分析商品市场需求，制定合适的推广策略，并通过有效的推广手段吸引更多的顾客。比如，我可以利用社交媒体，写优质的推广文案，利用折扣优惠等措施吸引用户的注意。这些经验不仅提高了我的市场营销能力，也使我更加了解了市场竞争的激烈性。

在淘宝客的工作过程中，我也积累了一些财务管理方面的经验。作为一个淘宝客，我是通过佣金来获得收入的。在管理自己的财务方面，我需要合理规划和控制自己的支出和收入。我学会了如何制定合理的消费预算，如何安排好推广费用，以及如何利用财务软件进行财务管理和分析。这样的经验使我更加注重金钱的合理利用，也提高了我的财务管理水平。

作为一个淘宝客，我也体会到了自我管理和时间管理的重要性。在淘宝客行业中，没有老板监管，没有固定的上班时间和地点，这就需要我自己来管理自己。我必须设定明确的目标和计划，并按照计划进行工作。我学会了如何合理安排时间，避免拖延和浪费时间。我也学会了如何保持高度的自律性，按时按量完成工作任务。这样的自我管理和时间管理能力对于我的个人和职业成长都起到了至关重要的作用。

最后，淘宝客工作还教会了我如何面对挑战和学会从失败中汲取教训。在淘宝客行业中，我可能会遭遇推广效果不佳、佣金退货等问题，这时候我需要保持冷静，分析问题的原因，并积极寻找解决办法。我认识到失败和挑战是成长的必经之路，只有经历了失败和挑战，我才能不断提高自己的能力和经验。

综上所述，淘宝客工作让我学会了如何与人打交道，锻炼了我的市场营销能力，积累了财务管理方面的经验，提高了自我管理和时间管理能力，并教会了我如何面对挑战。这些经历使我受益匪浅，也为我未来的职业发展奠定了坚实的基础。作为一名淘宝客，我将继续努力学习和提升自己，为客户创造更多的价值和享受。

**淘宝心得体会篇十二**

为期一个月的实习时间，秉着为以后的工作奠定基础的原则，努力学习更多的知识，积累更多的实习经验，在实习的过程中去发现自己的不足和缺点，同时让自己学到更多的知识，在实习中运用到我们在学校学习的知识，检验我们的学习成果，从而更好的发展自己，更好的在社会上立足。

来到广州xx商贸有限公司这个单位实习，是我自己去投简历并经过面试而得到这个实习机会的。广州这个地方，我也不是很熟悉，在找实习单位的过程中，真正吃了不少的苦头。在历经多次面试后，积累了经验，懂得了技巧，终于被该公司录取了。我的实习岗位是售后客服。主要的工作是处理售后问题，解决中差评，处理退换货事件。但是虽然是售后客服，可实际上并没有分的非常清楚，售前客服要完成的任务，我也是必须得完成的。

20xx年6月29日开始上班，我们上班的第一天，客服主管就开始带我们，给我们分配任务。早上的时间是先来熟悉公司的规章制度，同时了解我的工作职责，她告诉说我明天需要做的工作是什么以及让我在面对客户的时候，我要怎么说，还有告诉我，通常会遇到多少种客户，让我如何去面对，如何去解决一般客户提出的疑问。

而我的工作是售后客服，主要就是处理中差评以及相应的售后问题，在客户有问题要找我们客服的时候，我们的一言一行都是要非常小心翼翼的，因为我们的言语就是代表我们公司的承诺，我们就是公司的代表。像我，当一名售后客服，主要的工作的处理售后问题，售后纠纷，解决中差评，退还货问题。这些问题的解决，不是一两下就可以解决的。比如说是解决一个售后问题，处理中差评，我要先查询客户的信息，核对客户的资料，查询客户的评价内容，了解其评中差评的原因。在了解这些情况之后，要看客户是什么时间有空，再给其打电话或者是旺旺联系。

在电话接通或者旺旺联系上以后，要根据客户的语言和口气来给客户说明原因并提出解决方案以供其选择，力求得以解决，双方和谐相处并达成信赖关系，使客户成为我们公司的忠实客户。我发现，在这个过程中，特别是打电话的过程中，做好客户的信息收集和准备是非常重要的，同时，在客户不满的时候，我们一定要倾听并适时给予肯定，最后才提出我们的解决方案。虽然说看上去好像不是很难，但是真正做起来不是很简单的一件事情。因为我们面对的客户是不一样的，每个人的性格都是不一样的，这时候的我们需要时间去区分，去发现，我们现在面对的客户究竟是属于哪一种人，才能找到相应的解决问题的方法，根据客户的说话语气和声调去辨别并回答客户提出的质疑，为其提供相应的解决措施，让客户真正满意。

不仅仅是中差评问题需要给客户打电话，像客户发现货不满意或者出现问题时，同样要给客户解决，我要跟仓储部的人员联系好，先了解是否有货，然后在收到客户退回来的货物之后，及时给客户回复。这时候，最需要注意的地方是：一定要及时和信息要有效，以及注意说话技巧。这个一般情况下解决起来问题不大，不过心态要放好，因为有时候客户会发脾气，但是如果我们站在消费者的角度上去看的，我们就会心平气和的去解决了。

不知不觉间，一个月的实习时间已经到了。在这一个月的实习中，我成长了，也发现了很多的问题。

我所在的实习单位是广州xx商贸有限公司。该公司起先是由老板和老板娘两人携手办起来的，是从一个没有任何信誉的小淘宝店，一笔一笔的做到今天的三个皇冠，实在是相当的不容易。从20xx年开始经营，到今天已经有整整5年的时间了。是经过不断的坚持和努力，才有今天这样的成绩的。公司的宗旨是：客户至上，服务第一。秉着这一原则，我们工作时刻警惕着。

公司规模不大，一共分为两个部门：客服部和仓储部。两个部门的独立分开但同时又是密不可分的，是一种相对独立的模式，并同时直接由老板管理。

做了一个月的实习工作，每天做的事情是很繁琐，但是是绝对不能马虎，因为一个不留神，就可能损失一个客户甚至是带来一个差评，严重的可能还会导致维权处理。因此，我在我的岗位实习中，是非常谨慎和小心的。生怕粗心，弄错事情，那样损失就惨重了。

在工作中，就不像是在学校那么轻松了，不是上上课，吃吃饭，完成完成作业就可以解决掉一天的日子了。我们明天都是要完成一定的工作量的。

\"在学校里学的不是知识，而是一种叫做自学的能力\"。实行后才体会到含义。我们必须在工作中勤于动手慢慢琢磨，不断学习不断积累。遇到不懂的地方，自己先想方设法解决，实在不行可以虚心请教他人，而没有自学能力的人迟早要被企业和社会所淘汰，于是在实习中，只有不断的学习，不断的充实自己才能在这社会上站得住脚，才有生存的地方。

实习了，就意味着我们不是在学校了，面对的不单单是客户，不单单是工作，生活圈子也不仅仅是同学，不仅仅是老师了，我们还要面对同事，面对上级，面对老板。

实习中，不仅仅要承受工作上的压力，还要懂得职场上的规则，和同事之间，上级，老板之间要如何相处。很多时候同事不会象同学一样对你嘘寒问暖。而有些同事表面笑脸相迎，背地里却勾心斗角不择手段，踩着别人的肩膀不断地往上爬，因此刚出校门的我们很多时候无法适应。但是环境往往会影响一个人的工作态度。

一个冷漠没有人情味的办公室，大家就会毫无眷恋之情，有更好的机会他们肯定毫不犹豫的跳槽。他们情绪低落导致工作效率不高，每天只是在等待着下班，早点回去陪家人。

而偶尔的为同事搞一个生日party，生病时的轻轻一句慰问，都有助于营造一个齐乐融融的工作环境。心情好，大家工作开心，有利于公司的发展。而我们的公司虽然是一间小规模的公司，但是我们同事之间的关系都很好。

在我刚刚进入这件公司的时候，我可以说是什么都不懂，这时候可以说只能靠自己的力量慢慢去摸索，去学习，才能够真正将工作做得更好，所以，我经常请教我的同事。还好，我的同事都很热心的教我，在我不懂的时候，即使工作非常的忙，也会放下手头上的工作，教我怎么去处理，在跟客户交流的时候，怎么说才能取得更好的效果；我被客户刁难的时候，总是鼓励我；在客户发脾气的时候，总是给我信心，让我坚持下去，冷静下来。

渐渐的，我的心态也变得比之前好了，在她们的帮助下，我的脾气也变得更好了，在她们的教导下，我做起事情来也比较井井有条了，有秩序了。

**淘宝心得体会篇十三**

淘宝开店永远是主流，现在阿里已经上市了，更多的人准备开店。因为是实实在在的消费需求摆在这理，不是虚无缥缈的。所以要想持续发展，还是在淘宝开一个属于自己的店。

你要想想5年后，20xx年后的电子商务市场，现在的电子商务在中西部地区，在二三线城市，在农村有多大的市场。以后会有更多的00后，60后，70后成为买家或者卖家。中国的店子商务才发展几年?也就不到20xx年，这是新事物，现在的问题是什么，电子商务飞速发展，做电子商务的人才却不能满足企业的用人需求。这就是机会，不要觉得淘宝开店已经晚了，现在做正是好时候?!

有想利用业余时间做个淘宝小店创业的也欢迎来找楼楼交流!

很多人都有淘宝开店的想法，可是都不知道从哪里开始。

曾经有一段时间，大家都说要先用虚~拟商品提升信用。但其实，现在虚~拟和实物的信誉已经分开了。虚~拟本身利润比较低，但是实物就不一样了，卖一个至少也可以贝兼大几十元。

现在你要问，直接做实物的话，我该怎么开始呢?

我不主张新手一开始就自己找货源。一是一开始你找不到，而且没精力找，二是自己找货源占资金、占人力、成本高，投入产出比太低，不划算。新手首先要解决货源问题，最好的办法是分销实物。分销的好处就是给你提供货源，帮你上架，教你推广技术，用户下单以后还帮你发货、发货以后还帮你处理售后!非常的方便!服务也很好!

给大家分享一下我总结的做淘宝的几个注意事项吧:。

第一、开店选择很重要!

刚开店，开始也不知道做些什么好，因为我上班，时间不是很充足，只能空闲的时候做做，第二太花时间跟精力的事情，我也认为很麻烦。第三，投资不能太大，花费太多，我也吃不消，呵呵!所以在选择货源的时候，花了很长的时间，一直在考虑比较好的项目。网上开店有两种选择，一是卖实物(服装，包包，鞋子，化妆品等等)，二是卖虚~拟物品(话费qb游戏点卡qq会员钻石等等)。先说说卖虚~拟吧，做虚~拟基本不贝兼钱。利润低，弄来的信誉对以后做实物没有啥用。第二就是做实物，现在做实物不需要去批发市场拿货，直接加盟别人就可以了，货源上万种，厂家一件代发，不需要自己拍照，发快递。简单方便。

第二，做实物是比较容易的，只需要加盟一家好的服务公司就可以顺利的把店铺开起来!而且实物分销不需要自己给宝贝拍照，只要上传上家给的商品数据包，上万个商品，一键铺货即可，很快就可以发布完成。别人付款买你的商品。直接把信息提供给厂家，厂家当天帮你发快递。不需要你打包叫快递，也不需要你整天开着电脑，盯着店铺，。只要拿手机下载个软件收发订单就可以了!前期靠着销售实物，很容易贝兼几百块钱，省时省力投资也相对很少。所需要的就是找到一个好的上家，毕竟现在黑心的太多了!

第三，自身努力!

很多人都看着我做的不错，就问我，做了以后肯定会贝兼钱么?我只能告诉你们：师傅领进门，修行在个人!同样的生意不同人做肯定会有不同的结果，只要你自己肯努力，贝兼钱那是一定的。但有些人选择钻空子，三天打鱼两天晒网，感觉别人能挣钱，自己肯定也能挣钱，这样的人，我只能告诉你，你不适合创~业，创~业，是要有毅力的，可能你刚做的第一个月收入不会很可观，但是记住，只要自己肯努力，肯坚持，一定能够贝兼钱!

如果各位朋友对于开网店有不懂的地方，比如没有货源，不会开店，不会装修，不懂经营，或者有兴趣像lz一样开个淘宝小店。大家可以尽管来问我的。

**淘宝心得体会篇十四**

淘宝店是一种新型的商业模式，在网络时代的今天，越来越多的人选择在淘宝上开店，因为淘宝拥有超大的用户基础和强大的购物体验，对于我们开店的人来说，淘宝店经验是至关重要的，因此今天我想分享一下我的淘宝店心得体会。

第二段：产品选购。

在开始开店之前，我们需要明确我们需要售卖什么产品，这是非常重要的一个步骤，因为产品决定了我们的利润和销量。经过我的研究，我发现，最受欢迎的产品是流行的、有创意的、有实用性的和价格适中的产品。因此，我们需要根据市场需求来选择产品，同时还需要考虑到我们的定位和品牌，以确保我们的产品与我们的品牌形象相符。

第三段：店铺运营。

一旦我们选择了产品，下一步是运营我们的店铺。店铺的视觉效果和商品排版是非常重要的，因为这决定了客户是否会点击我们的店铺并浏览我们的商品。应该注意的是，要保持整齐的排版和清晰的描述，同时还要注重一些细节，例如图片的尺寸、颜色的搭配和文字的书写方式都需要认真考虑。

第四段：客户服务。

任何一个成功的淘宝店都应该拥有良好的客户服务，因为我们的顾客是我们生存的根本。良好的客户服务包括快速回复客户咨询，质量保证和积极的沟通等等。如果我们能够提供优质的服务，客户将会对我们产生长期的信任，这对于我们的店铺的长期发展是非常重要的。

第五段：营销策略。

营销是淘宝店中最关键的一环，因为没有营销，就没有销售。我们需要制定一个明确的营销策略，例如优惠活动、广告宣传和社交媒体推广等等。通过不断的调整和测试，我们可以找到最有效的营销渠道和策略，从而提高我们的销售额和知名度。

结论：

总之，作为一个淘宝店铺的经营者，我们需要不断学习和探索，不断调整我们的战略和方法，以适应不断变化的市场。只有经过艰苦的努力和不懈的追求，我们才能在淘宝这个竞争激烈的市场中取得成功。

**淘宝心得体会篇十五**

3.店铺图片。

4.交流沟通。

5.每天至少逛自己店铺n遍，即使发现问题即使纠正。在我的淘宝——我是卖家这个页面右边栏目(公告，产品专区，经验畅谈)这几块内容是更新最快的，经常点点有好处;还有同步的一个，点击我要卖跳出的页面，右边这一块也是更新的很快的，同样可以学到很多。

6.淘宝联盟。

**淘宝心得体会篇十六**

一、要开通一张网上银行卡。用于我们购买商品时付款的需求，这个是必备的条件之一。

二、要有购物必备的硬件：购物时像淘宝是要用到旺旺账号包括支付宝，1号店购买的话是要用到1号店的账号，还有京东账号等。

三、要有一定的计算机基础知识，怎么上网、怎么搜索、怎么与商家客服咨询商品相关问题。无论是不是在放羊团上购物都是需要自己辨别商品是否是自己需要的。商家信誉还有宝贝相关评价也是需要自己去辨别的。

四、确定自己的收货地址是否正确，是否真的可以收到商品。如果商品有出现什么样的问题，是需要我们去售后解决的，所以不要忽略了还有售后这样的一个解决问题的环节。

由于淘宝的出现并发展，让我们网上购物变得更加普遍更加方便了，但是也是存在一些问题的：

一、网页上的图片和收到的实物的色差太大了，现在ps的技术太高了，收到的颜色不符的这个还是常有的事情。

二、质量问题。这个是最难判断的。即便是有别的顾客有评价的，我们也是很难拿准的。每个人的判断标准都是不一样的，所以依据别人的评价也只能是参考。更何况现在刷的比较多。

四、售后在淘宝天猫还算是可以的，毕竟是有7天五理由退换货的，但是买家邮寄比较麻烦。个人觉得差不多，有点瑕疵也就算了，因为邮寄太麻烦了。

**淘宝心得体会篇十七**

近年来，电子商务行业的迅速发展带来了无限商机。作为电子商务行业的代表之一，淘宝店逐渐走进人们的生活。开设淘宝店，是很多人实现创业梦想的方式之一。我也是其中一员，作为一名淘宝店主，我有着自己的心得体会。

第二段：建立信任关系。

在淘宝店经营过程中，建立信任关系是非常重要的。首先，要把握好店铺的经营理念和商品定位，以符合顾客的需求。其次，要注重售后服务，积极与顾客沟通，及时有效地解决订单遇到的问题。在提供优质服务的同时，还要及时更新商品信息和评价，增加顾客信任度，积累良好的店铺信誉。

第三段：规避风险。

在淘宝店经营中，需要时刻警惕各种风险。首先需要了解淘宝的相关规则和政策，避免违反平台规定导致店铺被封禁。其次要注意防范骗术和虚假交易，防止因为过于相信顾客信息而产生的损失。同时，要注意保护个人信息和店铺数据安全，避免被黑客攻击等安全风险。

第四段：增强促销能力。

在淘宝店经营中，提高促销能力是非常关键的，会直接影响到店铺的销售情况。建议采取多种促销方式，比如折扣、满减、组合销售等，以吸引更多顾客。同时，还需要与周边商家进行合作推广，共同提高店铺的知名度和影响力。除此之外，还可以适当加入淘宝营销推广计划，增加流量和曝光率。

第五段：总结。

综上所述，淘宝店经营与传统线下店铺经营相比，具有自身的特殊性和优势。作为淘宝店主，我们需要关注顾客需求、建立信任、规避风险、增强促销能力等重点方面，不断提高自身的经营素质，才能够在竞争激烈的市场中脱颖而出，走向成功之路。

**淘宝心得体会篇十八**

六年的网购经历使我已经习惯了在网络上买东西，大到数千元的电脑、手机，小到几元钱的零食小吃都会在网上买。下面说一说我的网购心得体会，主要说一说淘宝和京东。

淘宝天猫

淘宝网是我光顾最多的的网站，商品种类多，功能齐全，囊括中外，只有你想不到，没有你买不到。

说到淘宝就要说天猫，天猫店铺是需要公司进行注册的，淘宝店铺个人就能注册。天猫店铺购买的商品都有七天退换货保障，可以买运费险，只要网站可以提供给消费者的权益天猫都可以提供，而淘宝店铺是根据店主的意愿选择的。

天猫就是一个品牌集合商城，而淘宝就像是一个集市。虽然天猫都是品牌商品，但里面的商品良莠不齐。在这种情况下，各大品牌的旗舰店就应运而生了，可以买到商场同款，不过根据经验，某些新品会比实体店慢，且一些商品仅限线上或仅限线下销售，或许是线上和线下属不同产品线。

除了旗舰店，天猫国际更是给国人们提供了购买好货、靓货的途径，在家就可以买到国际打牌，不过价格就比在原产地高很多了。

在个人的淘宝店铺，有很多代购的商铺，居住在海外的人在专柜购买商品，寄回国内销售，这些店铺的真伪比较难辨别，天猫国际和淘宝代购给不经常出国的人提供了很大的方便。说到店铺，当然还有天猫自营的天猫超市了，库房遍布全国大中小城市，当天下单，当天或隔天到货。

这些都是我常浏览的地方，当然还有打价格战的“聚划算”，关注周边商铺的“外卖”，还有“充值中心”、“到家”等贴心服务，我喜欢用手机浏览，所有还有“微淘”，有商家介绍产品信息买家晒商品实物。

京东

京东买得最多的就是电子产品和电器了，分类和淘宝差不多，有自营的京东超市、海外购、充值、出行等。规模和产品都没有淘宝的五花八门，不过大小家电还是在认真经营的，品牌齐全且比苏宁、国美有价格上的优势，售后也很齐全，跟淘宝的天猫差不多，京东支持货到付款，毕竟大电器金额大，也可以刷卡。商家的最终目的是更多的卖出商品，京东有加购优惠，在买一定价格的商品后，以少于商品的价钱加购这一件商品。现在越来越觉得京东是淘宝的复制版了。

就我来说，网上购物主要吸引我的地方就是它够方便。不必像街上购物般繁琐而不得要领，常常走上一下午还是一头雾水。网上购物的货物比对也很简单，一般的购物网站都会把同类商品进行列表，方便顾客的对比，简直就是我这种懒人的天堂啊!试想下大冬天的，谁有这兴致去外面逛街——我还巴不得天天躲被窝里呢!网上购物由于买卖双方不受时间和空间的局限性，从而不仅大大扩大了消费者和网络企业的商品交易机会，而且大大降低商品交易的成本。

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！