# 淘宝网络营销策划书

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-15

*淘宝网络营销策划书 一、网店推广 1、网店推广之搜索引擎优化 搜索引擎优化适用于拥有独立域名和空间的网店,利用搜索引擎优化技术,能够让你的潜在客户利用搜索引擎迅速方便的找到你的网站,而不用花费任何的费用。把自己的网店增加到几个搜索引...*

淘宝网络营销策划书

一、网店推广

1、网店推广之搜索引擎优化

搜索引擎优化适用于拥有独立域名和空间的网店,利用搜索引擎优化技术,能够让你的潜在客户利用搜索引擎迅速方便的找到你的网站,而不用花费任何的费用。把自己的网店增加到几个搜索引擎,如百度,搜狗,谷歌等。当然，这是针对已经有了自己独立的网店。

2、网店推广之论坛推广

论坛推广网店,在专业论坛推广自身网店,能够起到精确效果,并且在更广泛范围内宣传自身产品和品牌。到各论坛发贴,包括淘宝社区, 百度贴吧、百度知道，天涯论坛，特爱上海论坛, 松江大学城, fob 外贸论坛等中国排名前十的人气论坛。但是论坛是不让发广告的。所以这要靠专职的网络营销人员对文章进行改写，致力于给顾客一个很好的印象。增加店铺的浏览量,只有点击量上去了,浏览网店的顾客多了,才能增加销售量。

3、网店推广之qq推广,msn推广

qq推广包含两个项,一是qq群推广,另外就是qq群邮件推广。 qq是现在最近流行的聊天工具之一,同时,在网络营销上也占领着重要的地位。利用电子邮件来推广自身产品,教你如何有效的发宣传邮件,是企业网站营销最常用的而且是最简单最多人使用的方法,经久不衰。利用qq群发店铺的推广信息,要多加一些网店的专属群。在别人的非网店群里发店铺信息不太好,所以就要自己创建或加一些网店专属群。qq群邮一样,就是在给自己所在的群发邮件～这可以配上图片。比qq群推广要详细许多，参加一些群, 如qq群,msn群等

4、网店推广之博客

推广利用博客建立自身产品及公司信息库,树立产品品牌。并且加一些人气高的博主,增加网店的点击量,从而增加销售量。如百度空间，百度搜索引擎对自己公司旗下博客有优先收录的优势。

5、网店推广之视频推广

去\*\*\*等视频网站作视频, 介绍自己产品,增加影响力。

6、网店推广之网站推广

去一些网站推广, 如百万网店, 诚信网店, 找店铺等，互换LOGO链接。

7、网店推广之软文推广

写软文,利用文章来宣传网店，在博客，空间，论坛发文章，可以取得不错的效果。

8、网络店铺推广之付费广告推广

①阿里妈妈广告推广网店 阿里巴巴旗下网络广告聚合平台,能够更加灵活的选择加盟网站投放广告,花费便宜,效果不错。

②广告联盟推广大部分电子商务网站采取的推广模式,需要投入比较大,适合公司化运作的电子商务网站进行广告投放,网络广告营销投入大,见效快,主要有搜索引擎adwords广告,门户对口网站直接投放广告就广告联盟,不过网络广告营销的投放要选择正确的投放平台,广告目标客户要准确。网络广告的收费有几种,就是按效果付费(cpm),按点击付费(cpc),按每行动成本(cpa),按每回应成本(cpr) ,按每购买成本(cpp),按业绩付费(pfp)等等。

9、采用人脉推广和搞体验活动推广

人脉推广主要通过自己的人际关系,通过自己客户的人际关系,让自己网店的产品得到最广泛的宣传,如果有预算可以搞搞活动进行推广。当然，这种线上线下的推广活动的成本稍有些大，但把握好了，效果是非常好的，人与人的口碑传播效果是不可抵挡的。另外，网让带来流量是非常之高的，宣传

二、店铺修整

1、网店商品不要发布重复信息，别以为发布的信息多,别人看到的几率就会增大。当客户进入您的网站看到大量的重复信息,最后只能带来相反的效果,会造成客户的不信任感,认为您在胡乱的发信息。

2、标题要简单明了，一句话能够说明白您的产品和商机,就不要写的太长,因为客户会点击仔细看详细描述的,结合网站seo技巧来选取。太烦琐或太简单的标题会造成在搜索中的效果不好。

3、详细描述要尽可能的详细，详细描述等于是对您产品的宣传词,好容易吸引人来看了,但描述写的很差,会让客户一下就失去兴趣。毕竟想要交易的客户需要产品的最细节描述。噜噜家纺的描述比较少。

4、使用高质量的图片，高质量的图片对于产品和商机是非常重要的,毕竟客户在网上无法看到实物,如果没有图片或者图片很小很模糊,给人的第一印象就差了。如果一个产品有广告般质量的配图,给人的吸引力就大大增加了。噜噜家纺在图片上做得比较好。

5、及时的更新，及时的更新您的产品和商机也很重要,如果一个客户给您打了电话才知道您网站上的产品已经不生产了,他会是什么感觉。

6、关键词的重要性，产品和商机中填写的关键词对搜索是很重要的,关键词中应该包含您的产品的专业名称和更宽泛层次上的名称,甚至是大类的名称,这样被搜索到的机会将会加大。

7、分类的选择，选择最合适的分类显然可以增加交易的机会,比如客户是不会对在衣服类目下的买玩具的店主感兴趣的。噜噜家纺里按照窗帘的风格进行了分类,可以按照颜色及大小分类。

8、对产品创建分类系列，如果您的产品数量很多,将产品分类放入不同的产品系列中会让您的网站更整洁,让客户观看的时候更清晰更有条理

三、人员配置

XX创意产品建立起一个3~5人的网络营销团队。人员配置如下：

1、团队应该有个主管,主要针对推广进程及新信息发布进行审核和整理。

2、推广专员2～3人,主要针对各种推广方式进行店铺的推广

3、后台2人,主要针对推广效果进行评估,并及时上报主管,以便于及时调整推广信息。

四、售后服务

网店开到最后,比拼的就是售后服务了。售后服务是把双刃剑,赢得了消费者的心,你就赢得了市场!

1、新产品介绍不可缺新的产品介绍单应该同订单同时发,还可以附带一点布料样本。这样不仅仅节约了成本,还起到了很好的宣传作用

2、老客户依然是上帝有的商家往往会这样,总是把新的订单视为最重要的。不然,一个老客户比10个新客户要有价值的多。老客户可以为你的店铺进行口碑宣传。留住一个老客户,是非常重要的。

3、应与客户长联系如用户反馈等等是为了使客户不遗忘自己,所以,适当的用户反馈机制是非常重要的。

五、经营建议

XX创意产品在图片上很下功夫,全都采用了真人模特拍摄的真实图片。再加上在产品描述上尽可能的详细清楚这是很能吸引人的,比如说材质、工艺、创意、产地、品牌、使用方法等信息。在品牌功能扩展上, XX创意产品店铺有定做的功能,为客户提供个性的定做产品服务。如果是定做,肯定会有剩余的原材料,可以尝试把比较好的完整的原材料进行整理分类,当作DIY材料赠品或出售，非常受欢迎的，也可以回赠新老顾客,加强自己的宣传。另外，在货物包装上印刷自己店铺的名称、地址，服务电话等。可以利用自己的优势,作出一些个性的, XX创意产品的购物袋,即包装了产品，又在资源二次利用的同时,进行了自己网店的品牌宣传，可谓一举多得！

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找