# 淘宝网开店策划书

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-15

*淘宝网开店策划书（一） 一、淘宝开店装修 （一）淘宝店名 1、简洁通俗、琅琅上口。店名一定要简洁明了，通俗易懂且读起来要响亮畅达，琅琅上口，如果招牌用字生僻，读起来坳口，就不容易为浏览者熟记。 2、别具一格，独具特色。网店有千千万...*

淘宝网开店策划书（一）

一、淘宝开店装修

（一）淘宝店名

1、简洁通俗、琅琅上口。店名一定要简洁明了，通俗易懂且读起来要响亮畅达，琅琅上口，如果招牌用字生僻，读起来坳口，就不容易为浏览者熟记。

2、别具一格，独具特色。网店有千千万万，用与众不同的字眼，使自己的小店在名子上就显出一种特别，体现出一种独立的品位和风格，吸引浏览者的注意。

3、与自己的经营商品相关。店名用字要符合自己经营商品，要选择一个让人从名子就看出你的经营范围的名子，如果名子与商品无关，很可能导致浏览者的反感，自然也就不要谈成交了。

4、用字吉祥，给人美感。用一些符合中国人审美观的字样，你的店名应该让人看起来就有一种美感，不要剑走偏锋，为吸引人而注意使用一些阴晦低俗、惹人反感的名子，这样的结果会适得其反。

(二）淘宝开店的其它装修内容

1、对于网店的装修除了起一个好听的名子，还要做其它的工作，包括设计一个精美的店铺匾额。

2、做出自己的店主肖像。

3、创作一句过眼难忘的广告语，譬如流光魅影，花样年华尽在锦绣——“锦绣喜居”丝绸家居；众里寻他千百度——新月小筑；生活可以如此美丽——嗜屋等等。

4、写一段精彩的店铺介绍，或者给自己的商品和留言本加上美丽的色彩。

总之所有的一切都为了将自己的网店打扮扮得漂漂亮亮的，吸引更多的人过来浏览你的小店，购买你的商品。

二、淘宝开店的进货渠道

（一）批发市场进货。

这是最常见的进货渠道，如果你的小店是经营服装，那么你可以去周围一些大型的服务批发市场进货，在批发市场进货需要有强大的议价能力，力争将批发价压到最低，同时要与批发商建立好关系，在关于调换货的问题上要与批发商说清楚，以免日后起纠纷。

（二）厂家进货

厂家进货也是一个常见的渠道，去厂家进货，可以拿到更低的进货价，但是一次进货金额通常会要求会比较高，增加了经营风险。经营网店，最好认识在厂家工作的朋友，或者自己直接就是在厂家工作的，这样进货就没有任何问题了。

三、淘宝开店策略

（一）广告策略

1、利用好网站内其它推广方式，比如多参加网站内的公共活动，为网站做贡献，可以得到一些关照，网店自然也可以得到相应的推广。

2、利用种留言薄或论坛宣传自己的网店。注意一般不要采用直接发广告的形式，一般的论坛对于广告帖是格杀勿论的，可以采用签名档，将自己的网店地址与大概的经营范围包括在签名档里，无形中会引起许多阅读者的注意，进入你的网店，进而成为你的客户。

3、广开门路，广交朋友。通过认识许多朋友，介绍他们关注你的产品，争取回头客，更争取让你的客户为你介绍新的客户。

4、如果你的现在的网店是需要支付交易费或登录费的，那么不妨设立一个不需要这些费用的网店，对于每一个成交的客户，介绍他们以后通过新的网店浏览并购买你的产品，降低商品的销售成本。

5、在各种提供搜索引擎注册服务的网站上登录网店的资料，争取获得更多的浏览者进入网店。

（二）定价策略

1、销售价格要保证自己的基本利润点，不要轻易降价，也不要定价太高，定好的价格不要轻易去改。

2、包括运费后的价格应该低于市面的价格。

3、网下买不到的时尚类商品的价格可以适当高一些，低了反而影响顾客对商品的印象。

4、店内经营的商品可以拉开档次，有高价位的，也有低价位的，有时为了促销需要甚至可以将一两款商品按成本价出售，主要是吸引眼球，增加人气。

5、如果不确定某件商品的网上定价情况，可以利用比较购物网站，在上面输入自己要经营的商品名称，在查询结果中你就可以知道同类商品在网上的报价，然后确定出自己的报价。

6、如果自己愿意接受的价格远远低于市场售价，直接用一口价就可以了；如果实在不确定市场定价或者想要吸引更多买家，可以采用竞价的方式。

7、定价一定要清楚明白，定价是不是包括运费，一定在交待清楚，负责有可能引起麻烦，影响到自己的声誉，模糊的定价甚至会使有意向的客户放弃购买。

（三）经营策略

1、网上出售商品，绝大部分的时候买家是无法看到实物的，所以需要拍出清晰漂亮的商品照片，还要有详细的商品描述，这样才能对买家有更大的吸引力。

2、网店里的商品种类尽可以齐全，更新迅速。

3、售后服务要周到。

4、重视网店的“信用度”评价。

5、诚信第一。

6、开店之初先要增加人气，可以考虑设定一元拍或低价出售的方式达成交易，只要你有比较多的成交纪录，有不错的好评，就会有更多的买家信任你的店，来你的网店买东西。

7、采用一些有效的促销策略，定期有折扣，或者赠送。给予回头客一定的折扣，或者是购物满多少元，可以有礼物赠送，可以有折扣，可以免邮费等等。

8、额外赠送小礼品。为了增加自己的良好的评价，可以事前不让买家知道，当他收到你寄出的货品和礼物的时候一定会很开心，礼物不在于是否贵重，而是一份心意。

9、安心对待拍下不买的买家，在网上开店总会遇到拍下不买的买家，这是很正常的。作为卖家要保持一份平和的心态。这样才能面对以后更激烈的网上店铺的竞争。

四、淘宝开店的支付方式

目前的网上开店主要由几种付款方式。

1、网上支付

2、邮局汇款

3、银行汇款

4、货到付款

五、网上开店的送货方式

目前网上开店主要是采用的送货方式主要有以下几种、

1、普通包裹，普通包裹用的是绿色邮单，寄达时间约需7-15天。

2、快递包裹，与普通包裹类似，只是寄达时间加快许多。

3、EMS快递，安全可靠，送货上门，寄达时间更快，只是费用较高。

4、挂号信，适合比较轻巧的物品，20克内，寄达较约3-5天，注意物品要多包几层以免积压损伤。

5、其它快递，目前国内快递业发展很快，送货也可以采用一些EMS之外的快递公司，前提是对方是正规的快递公司，比较EMS，可以节省50%左右的费用。

6、专人送货。如果顾客就在本市，可以考虑直接送货上门。与这种方式相结合可以采用货到付款的方式。

淘宝网开店策划书（二）

一、旺旺，QQ以及其他联系方式

a、有固定的上班时间，旺旺一定要在规定的时间内保持在线。

b、旺旺状态要随时更新、09年的新款以及店铺最新信息以及打折优惠信息，午休时间以及特殊事件时，旺旺状态也要修改，以保证顾客可以随时知道店铺的动态，也是对顾客的一种尊重，从旺旺的状态上可以显示出店铺的专业性。

c、旺旺的账号问题一定要注意，不能在出现被盗情况。

d、客服旺旺、一定要保持在线，要有一个负责人，态度要好，但是对待一些恶意的顾客要敢于拒绝。做到b项的基础上，要定时的更新店铺里的衣服上架问题，衣服下架与缺货情况都要即使的更新。

二、店铺的页面装修、

a、店铺的整体风格、根据服装的特点以及消费顾客群体，整体风格要以轻松个性为主，有的店铺做的很个性，个人认为马可或者采博另外要加的元素就是轻松，在个性的基础上能够体现出轻松的氛围。

从感觉上吸引顾客，浏览网页是一种轻松的享受。

b、店铺的模板、保证一段时间要根据衣服的特点更新，从视觉上抓住顾客，网店不比实体店，实体店相对较注重衣服的摆放，也就是视觉陈列，而网店排除陈列，增加视觉冲击，模板的要求、简单轻松个性个别元素体现就OK，不必花哨，要突出衣服的特点，以服装的展示为主。

宝贝描述部分、根据马可服饰的特点，要写出对衣服的真实感受，网上购物的缺点就是缺乏真实性，也是大多顾客最担忧的问题之一，该表现的细节部分要充分的表明，细节的地方图文并茂，表现衣服的真实性，顾客能充分的看到马可服饰的特点与优势，这个也是销售的方式之一。

c、店铺主页中的陈述部分、顾客必读，所强调的事项要出现在首页，根据N多店铺的总结，现在很少有顾客会注意“顾客必读事项”，以致在交易的过程中或者交易成功后造成很多分析。这个也是现在N多卖家所担心的问题。

d、因为旺铺的原因，店铺的装修多了很多自由元素，可以自由分配，使页面有自己的风格，“马可宣言”不必删除，也是一个道理，一是表明我们的决心，二是给顾客一个相信我们的凭证。VIP专栏要继续，也可以根据马可继续增减相关事项，比如、“养牛”系列。

d、首页中的宣传照片也要即使更新，新款上架，宣传也要更新，做出新款的连接地址，因为新上架的衣服根据时间的顺序排列，一般都是显示在后面，在店铺的首页中显示的都是即将下架的衣服，所以要把新上架的衣服宣传放在首页中，顾客可以直接点击连接地址，浏览新款。

三、照片

a、硬件、要有一个固定的地点去拍摄，有适合个性服饰的背景，例如破箱子，板凳或者其他的配件模特、要放松，在仅有的两位模特的条件下，要拿出模特的味道，可以参考一下海报或者嘻哈动作等等，尽量做到不做作，自然嘻哈，穿出服饰的味道来服饰的搭配、不能为了照片而去拍照片，要抱着表现衣服味道的心态而拍摄，以前缺点就是随便搭配一下，\*\*年我门要突破的是衣服的搭配上，可以为了效果而增减一定的服饰或者其他硬件道具，以达到最佳效果。

b、软件、摄影师根据现有的条件做到最好，灯光的角度，拍摄的角度以及模特的表情或者画面的构图。以及配饰道具的搭配作用，要把握到位。可以参考多家网店或者海报，大家多研究多提意见修图、数量保证了，修图速度就可以相对减慢以保证照片的质量，整体搭配图片可以以淘宝要求的尺寸来定，细节图以个性拼图为主，拍摄数量与图片质量以及修图速度是有很大的联系。一个环节不注意，会造成连锁反应，HEHE！

c、照片的上架速度、根据N多店铺的经验，衣服的上架要有一个固定的时间，例如每周一有新款上架，或者每周一，周三有新款上架，而且照片要间隔半个小时上架，上架最佳时间段为、下午2、00----晚上5、00晚上7、00------晚上10、00之间。因为淘宝是按照衣服的下架时间的长短来算的，衣服离下架的时间越短，衣服显示在首页的机会就越大，所以我们要做到每天都有衣服显示在首页这样顾客找到我们店铺的机会就增加。

四、邮费问题

这个是一个很重要的问题，对待偏远的地区以及超重的情况，一定要补差价。例如、新疆地区等。这个情况以前在宝贝描述中的邮费咨询中强调过，但是顾客对这些文字不感冒，所以我们要主动的提出邮费问题，在页面中增加邮费补差价项目。这样对店面的以后发展有很大的好处。

五、店铺的信誉

a、店铺中的好评率、顾客的好评与多种因素有关，例如客服的态度，衣服本身的质量问题，物流太慢，售后服务等等。希望在顾客上,我们的态度上一直是最好的。

b、对于淘宝中的政策，我们应该持有的态度、对于消保中的七日之内无条件退货这一项，我们要有自己店铺的解释权，在衣服未穿洗，未剪吊牌等不影响再销售的情况下可以退换，如果是我们店铺的责任，邮费可以我们出，但是如果是顾客自身的原因，我们一定要有理由来证明店铺的诚心。

c、对于顾客要求退换货、在页面中要强调色差问题因电脑显示器不同或者天气等非人为因素造成，不再退换货服务范围之内。

请理智购物、不是我想象中的样式或者颜色，不适合个人气质等非质量问题理由，一概不退换。

尺寸问题、最好是在宝贝描述中注明尺寸，这个也是保护自己的一种方式，请顾客自己根据自己的体型选择尺码。店主或者客服只能推荐。

\*\*年的总销售

没有硬性的要求每天卖多少件或者一个月卖多少件，以上六项都做到完美的话，相信会有好的结果和回报。

网上销售和实体店销售有很大不同、依旧实行多劳多得。

每隔一个星期要总结一次，员工开会，总结一个星期的业绩，销售了多少件，以及做的不好的地方和做好的地方，原因是什么等。

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