# 淘宝网店推广策划书

来源：网络 作者：风华正茂 更新时间：2024-06-15

*淘宝网店推广策划书（一） 一、背景介绍 由于是先前工作室考核的需要，我开了网店。但是由于没有电脑，而不方便，并且也是因为没有专业知识，我只是匆匆忙忙开的网店。种种原因使得我没有真正的装修和经营网店。但是我是一个学电子商务的学生，正如我...*

淘宝网店推广策划书（一）

一、背景介绍

由于是先前工作室考核的需要，我开了网店。但是由于没有电脑，而不方便，并且也是因为没有专业知识，我只是匆匆忙忙开的网店。种种原因使得我没有真正的装修和经营网店。但是我是一个学电子商务的学生，正如我们所知道的，淘宝网店是电子商务的最基础的一个部分。为了能好的学好专业知识，我想我需要通过对网店进行一些深入探索和研究，因为我觉得开网店对于我们学电子商务的人来说是最基本的。

二、产品的定位

现在随着对专业的不断学习，以及对网店知识的研究和探索，我对经营网点很感兴趣，并且由于自己有了电脑就再也不用天天泡网吧了，我准备把我的网店真正经营起来。

(1)确定自己网店的目标商品

我觉得要想真正的把网店运营起来，首先就要选好符合自己网店的目标商品，既然已经确定了自己的目标商品，在选择目标商品我考虑到了以下的几个方面：

a、在网上进行搜索调查，查找淘宝网最受欢迎的商品，

b、然后结合自己的爱好，确定自己的目标商品

c、从自身的实际出发，考虑资金问题

d、消费者的需求

e、以消费者身份来考虑他们的消费心理

我利用百度搜索引擎知道了目前淘宝网最受欢迎的商品是服装和鞋子，但是结合自身的喜好，我更喜欢经营服装，并且从我身边的网上消费者来看，他们到网上大多是买服装的，而买鞋子的人却很少，觉得鞋子没有自己在网上看到的效果好，其实我也喜欢到网上卖时尚男女服装。

（2）寻找货源

我确定好所要经营的商品是服装后，就对目标商品进行了进一步的了解，搜集大量的信息资料，寻找所要经营的货源，查询了许多的网站，搜寻货源，并进行对比，包括服装的质量，价格，以及外观等。最后我在淘宝网上看到我所喜欢的服装，很有特色，质量看起来不错，并且价格也很低廉，我把那些我所搜索到的服装的店铺进行了对比，并把其中一些好的店铺收藏了起来和添加了一些友情链接！其实我现在还没有找到我所需要的实体店铺，我现在想的就是如果我找不到我所需货源的实体店铺，就打算到别个的淘宝店铺去进购低价服装，进行销售。具体地说我已经找到了我要到哪里店铺进货了。

三、分析市场环境

一个产品必须要分析它目前所在的市场，了解市场对产品的需求的大小，同时还要确定产品的主要消费者，并且还需要对风险进行一个大略的估测。

（1）市场需求

所谓“人靠衣装，佛靠金装”，随着人们生活水平的提高，人们的消费观念也发生了改变，在解决自身温饱之后也在追求一种时尚美。人们对服装的要求也越来越高，并产生了一种审美观念和情趣爱好，这是一种消费时尚。而消费时尚在服饰，加点以及某些保健品方面，表现最为突出。由于互联网的普及，网民数量不断上升，网上消费者也在与日俱增，消费行为也很频繁。有很多网民都很依赖互联网，他们在网上进行购物或者是工作。

（2）目标消费者的确定

因为互联网的普及，网民增多，网购行为变得更加频繁，据调查，网民年龄大多数集中在15-45岁，并且我还了解到这个年龄段的网民有很高的审美观念，对美的追求也很高，而本店所经营产品均是针对这一部分消费者，这些服装均是质量上乘，风格独特！同时我也认为，本店服装恢复和大部分消费者的需求，展现他们的个性！

（3)竞争格局以及危险

由于现在三是行业竞争太激烈，无论是类目竞价，还是关键词竞价，我都还是一个新手。如今销售服装的销售商越来越多，他们都抓住了网络这个平台来创造自己的竞争优势，并打造自己的品牌和树立信誉，他们更具专业化，面对这个荆棘遍地的平台，我有可能会处处碰壁，甚至会销售不出自己的产品，而遍体鳞伤。

四、网店推广

面对目前所出现的激烈的竞争格局以及有可能亏损的风险，我必须要在这场战争中，做好防卫战，并先发制人，打好漂亮的一战。并形成一种对自己有利的竞争优势！在这个过程中，我必须的采取有力措施。要想形成有力的竞争格局，就必须要制定一些有效的推广方法。

（一）网店推广所要达到的目标

目前，我没有把网店真正的经营起来，我也没有叫人刷过信誉，我的网店的信誉度为零。我想要经营自己的这个伊跃梦缘网店，想要吸引顾客，就必须要把信誉提上来。这次推广的一年时间的目标是每天的独立访问用户数量要达到2个，网店被链接的数量至少要达到20个，与竞争者相比的相对排名要提高20位，注册的用户数量200人。

（二）网店推广的渠道

1、淘宝网内部的免费渠道

包括在社区发帖回帖、参加帮派组织的活动、用银币抢广告位宣传店铺或单品。

（1）店铺装修

店铺装修其实很关键的。它给顾客营造一个舒服的购物环境，如果他们愿意在我的店里多呆一会那么我的成功交易机会就大点。既然已经找到货源，采集到了关于所经营产品的大量信息，我现在就必须对以前的商品进行下架，然后编辑本店所确定的目标商品，我觉得编辑商品也非常重要，编辑的产品信息要简单明了，并且要有亮点，能吸引顾客的眼球，装修最好能做到色彩统一和谐，和自己的商品搭调，突出个性。做好宝贝描述和宝贝分类，最重要的是要确保所选商品属于自己所选择的类目，不能太杂乱，不然会被列为违规商品。

同时我为了能够更好推广我的网店，我对网店换了一套新装，进行了大规模的装修，首先是二级域名的设置，其实店铺的名字也要注重特色，让人好记最重要！简单明了，让人一看就知道，我把原先的店铺地址改成了用我的名字作为域名，这样别人也可以了解到一些关于我的信息，这样才能让人更好的记住我的店铺。

（2）发帖回帖

大家都知道其目的在于多中国店长露脸，让别人记住你，加你为好友以至直接去你店铺逛一圈。做到这一网上开店点上，有个基本要求，就是发帖和回帖的质量要高。

关于发帖，，写一些有关淘宝经验的帖子，带来一些新手的关注，并从这些新手中培养顾客。当信誉达到一定数量的时候，再以产品专业学问为主，吸引买家的注意，这时候来的买家基本上就容易成交了。

发帖回帖不是为了立刻就有成交，而是建立一个信任我们的群体的人-脉关系，我认为这是做任何生意都必须做的最最基本的事情。帮派组织的促销活动。

比如店长信息秒杀、拍卖这些，都是经常出现在首页和其他分类页面的，是很容易带来流量的。经验畅谈居帮派就经常举行这样的发帖积分活动，同时你还可以报名参加活动志愿者工作，也能赚到积分，最后，就是根据我们的积分高低来提供秒杀广告位的。

大部分产品都是适合这样的活动的，因为同一款产品有很多数量。

还有很多非官方促销帮派组织的促销活动，虽然每一次的效果可能并不非常明显，但每一次能带来少量的潜在客户已经不错了，积少成多，-时间长了自然而然就会有很多常常光顾的好友在你的旺旺里留言的。

（4）抢广告牌

我需要不断的发帖，如果帖子被评为精华帖或者是帖子的评论量很大，那我就有可能银币，从而有机会得到广告牌。

友情链接

每个店铺都有35个友情链接位置，意味着你可以与35个店铺交换友情链接，所以最好选择信誉高、流量大的店铺。

（6）设置个人签名、头像

因为在淘宝店铺宣传的最佳阵地就是论坛了，人气最旺的就是经验畅谈居！所以在论坛里有个属于自己的独特的个人签名和头像是何等的至关重要！最好设计新颖独特、能凸现我的店铺优势，这样才能吸引顾客走进我的店铺。

2、淘宝网内部的收费渠道

目前大家所熟悉的就是直通车、满就送、搭配套餐、会员折扣等几种方式了。但是对于我来说，我有可能更加倾向于搭配套餐和购买一个淘宝旺铺

3、淘宝站外的免费渠道

（1）像各种行业论坛、流量较大的社区，比如百度贴吧、百度知道、天涯社区、猫扑社区等等，进去申请一个账号，找到对应的版块，发帖子。发这些帖子跟淘宝社区里的帖子可以内容差不多，但必须有差别店长信息，就是要想尽办法用暗示的方网上开店式告诉别人怎么找到你，找到你的店铺。毕竟淘宝社区内部通过旺旺就可以找到我，进入我的店铺，但其他论坛的账号不具备这样的功能。（例如：我在百度上注册了一个账号是：尹若宸）例如，我可以在设置个人资料和签名的时候带上自己的店铺地址、旺旺名等重要的联系方式。还要发高质量的原创文章。

（2）创建博客，以至博客群。这里不限制广告，只要内容合法都可以，除了少数类似于凤凰网的牛站以外。-只要你有足够的原创作品、时间乃至人力，这是必须使用的方法，见效虽不快，但持久。

4、淘宝站外的收费渠道

对于淘宝外部的收费渠道，我想我没有那么大的实力，因为我认为在这个渠道中花费一定数量的资金，而我只是一个学生，并没有太多的资金来源，所以我应该不会利用这个渠道来推广网店。

五、推广的内容

我必须依据我的推广渠道来对我的产品进行销售，做一些促销活动。例如：我的店里有一些情侣装，我可以在情人节的时候，进行一些促销活动，买二免邮并且还会送一些服装饰品，发红包或者礼物。

六、预计结果

本店新开张，我知道有许多方面都不如别个网店，在这段时间也可能会遇到许多的问题，也许会碰壁，但是人不可能不劳而获，天上没有掉下来的馅饼，也没有免费的午餐，我们必须要付出努力，不断地对网店知识进行摸索和研究，只有尝试了才能增长见识，增加经验。为了能更好推广自己的店铺，我会对网店知识进行猎获。虽然对于我这个新店主来说，经营网店会遇到挫折，但我愿舍身一试，来接受这个挑战，我相信我会把这种不利的挑战转化成一个机遇。

淘宝网店推广策划书（二）

一、前言

时尚对于我们21世纪的年轻人来说，已经不仅仅是对美的追求，我们还要张显出自己的个性，无论是语言，服饰，都要走出自己的风格，最好自己的东西都是独一无二的，随着社会的发展，经济水平的不断进步，越来越多的年轻人开始选择网上购物，因为它方便、快捷。购物的范围也越来越广。在网络这个大平台中只有想不到的商品，没有买不到的商品。在这样快速发展的中国市场中，我们不能在整天守侯在店铺中，等待路上行人的光临，我们要借助网络，借助电子商务的发展优势，带给我们更多的商机，利用网络去实现自己的创业梦。

二、网店介绍

1、店铺名称:彼岸花。

2、店铺的经营范围：各种时尚服饰。

3、经营方式：网上经营，实体店铺。

4、产品概述：主要是各种时尚服饰。

5、网店经营宗旨及目标:依靠淘宝的大平台展示自己的小店铺，以BtoC的经营模式。希望打造出时尚达人的乐园，我们的经营注重诚信，保证商品质量，努力成为淘宝世界中的皎皎者。

三、产品特色

时尚、高贵，彰显气质，品质优秀，巴黎时尚的高贵，东方女性的时尚淳朴美，瑞丽杂志推荐最新产品。

四、市场分析

1、市场概述：

时间的前行，网络得高速发展，对于美的定义出现在多样化，各种新版服饰的不断创新和改善，时尚潮人门的崇尚心情也更加明显，我店经营的时尚服饰必然是极有发展的路线。

2、目标市场：

追求时尚个性、崇尚完美的学生、上班族等。

3、竞争对手分析：

服饰对于每个商家来说，都是一项热门的选择，市场竞争对手也必然数不胜数，所以，如果要在淘宝中脱颖而出，必须打出我们店铺独有的，与众不同的特色，突出我店铺中服饰风格，永远保持在时尚的前沿，引领潮流。除此之外，还要注重我店铺的诚信度，金碑，银碑，都不如群众的口碑做好这个更为重要，亲至上。

4、亲的行为分析：

对于每个喜欢追求时尚和张显个性的时尚潮人来说，没多做不到的，就看想不想做，所以，只要我店铺的服饰够时尚和有特色，就能吸引更多的潮人光临。只要他们喜欢，就不会去计较价格，为了时尚。

四、宣传渗透

1、本店应有得资源

（1）店名：要起一个诱人的店名，最好能看到店名，就让人明白是卖什么的。

(2）店铺信用：这是每个买家购物前几乎必看之处。

（3）店面装饰：店面装饰的好，给亲的第一印象就好，心情好了才能慢慢的欣赏店面宝宝，从而流量增大有更大得发展空间。

（4）合理得应用公告栏和产品推荐栏：公告栏给亲们本店有那些最新产品，好的特价优惠活动等。

（5）尽量得详细说明产品：不要怕麻烦，如果自己的产品描述的不是很清楚，那么亲们第一印象就不怎么好，反而对他们来说这就是最后一次访问该店了。

2、网络推广

(2）淘宝旺旺：生意好，都是因为旺旺常在线，方便交易双方的沟通。

(3)淘宝论坛：论坛里暗藏着许多准买家，千万不要忽略它的作用。把头像和签名档设置得好看些，再配合好的帖子，无论是首帖，还是回帖，别人都能注意到；定期更换签名，把网店的最新消息及时通知给别人。

(4)百度贴吧：买家通过它会找到我们的网店。

(5)博客推广,网易等论坛推广：多写一些有建议得东西把自己得网店也加进去，多在论坛上边留言特别是沙发，在后边得个性签名那留下网店网址。

（6）qq飞信、MSN：把自己的网店网址放在自己的个性签名那。让自己的朋友更多的了解自己的网店。

（7）视频，图片推广：做点搞笑视频，和搞笑的活动图片加上自己的店址发在视频网上，或者论坛网上。

3、市场推广

（1）自己也可以做一家实体店，把自己的网址印发成名片的形式放在亲的购物袋中。

（2）做地摊的形式：你可以印发一批购物袋上边写着自己的网址给地摊老板们。

（3）自己也可以去摆地摊：那样更能了解市场，更能了解亲们的消费习惯。

四、售后服务

1、建立客户资料库，有助于我们维系客户。

2、根据二八原则和开发一个新顾客是维系一个老顾客成本5倍，买家设定为我们的VIP客户群体，在店铺内制定出相应的优惠政策，让他们享受商品8折优惠等等。

3、在淘宝旺旺或者QQ里设立客户服务。

（1）给顾客提供一个沟通交流的平台，以便从他们那里得到良好的意见和建议；

（2）分组顾客，时常和他们联系一下，巩固一个老客户比发展一个新客户更容易，在节日的时候问候一声，就像朋友之间交往一样，我们卖出的不仅仅是一件货品，更是一份友谊。

（3）主动将最新活动讯息通过电子邮件传达给客户；

（4）及时和客户联系，避免已成交的买家由于没有及时联系而流失掉。

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