

淘宝营销方式

- 营销前准备
 - 店铺无违规
 - 若是新品，上架周期不能太长
 - 有一定的点击率、转化率、收藏加购率数据

- 店铺内功
 - 主图
 - 详情排版
 - 店铺装修

- 营销手段
 - 利益诱惑
 - 赠品
 - 实物赠品
 - 虚拟赠品（视频会员、相关产品配套书籍）
 - 红包
 - 优惠券
 - 数字展示 — 效果最明显的营销方式
 - 感情渲染 — 这种营销方式不是为了产品而是为了感情，是非常高明的手段
 - 理想描述
 - 解决困扰
 - 带来更好的生活体验
 - 恐吓表达 — 利用买家恐惧心理，对产品产生依赖
 - 独家产品 — 自创品牌，有用户对爆款产品反感，不希望和别人有同款
 - 事件借力 — 借助当下最热门的话题或事件进行配套产品售卖
 - 对比策略 — 与同类品商家做对比，找出互相的优劣势
 - 气氛渲染
 - 图片夸张，让人有点欲望
 - 紧贴产品特色，让人想进一步了解
 - 名人效应
 - 非常有效的营销方式
 - 极大的吸引粉丝，更容易得到与明星同款产品

淘宝营销的4种形式和渠道

- 直播
 - 淘宝直播
 - 客服直播
- 短视频
 - 微淘
 - 有好货
 - 必买清单
 - 详情页
 -
- 图片+文字
 - 微淘
 - 有好货
 - 淘宝头条
 - 必买清单
 -
- 互动 — 问大家模块

电商平台常见营销手段

- 会员优惠
 - 设定会员级别
 - 设定优惠幅度
- 限时抢购 — 特定时间限时抢购，吸引人气
- 买赠活动 — 满购送礼品或积分
- 买商品返现金 — 返利
- 节日促销 — 常用促销方式
- 全场或部分折扣 — 全场或部分商品折扣销售
- 商品绑定销售
 - 买A送B
 - 买A,B半价
 - 买N送N
 - 买A加N元送B
- 团购优惠价格 — 型号商品开展团购，服装、护肤品、家电、IT适用
- 免运费 — 购物满多少元或多少件就能免运费
- 特价商品 — 特别推出廉价商品，极低价格
- 注册有礼 — 注册即送积分或者购物券
- 体验试用 — 部分商品免费试用，会员可在线申请，邮费自理
- DM商品广告 — 设计印刷DM广告，在人流大的地方发放，会员送礼品