1. 生意参谋（中后期数据分析，如直通车）
2. 客单价：销售额÷成交顾客数
3. 条形码：0000000000000（13个零）
4. 耐久度、吊牌、合格证等图片（可增加宝贝权重）
5. 宝贝标题：（组合、查找，重要项目->优化）
6. 一口价：可定高一点（后期活动），SKU中价格最低价
7. 宝贝图片：700\*700,5个主图
8. 标题、主图、详情页等素材
9. 店铺装修侧重手机端（350模板 ）
10. 店铺子账号管理（如运营、客服，可设置对应权限）
11. 优化、推广、无线端、运营思维
12. 关于评价：
    1. 好评+1分
    2. 中评不计分
    3. 差评-1分
    4. 动态评分只累计最近六个月（平均分，非常重要的数据）
    5. 问大家：可从此栏目分析用户的需求
13. 关于销量：
    1. 只计算近一个月的付款人数
    2. 交易成功：已经确认收货（包括交易评价）
14. 查词
15. 直通车：
    1. 设置相应的竞价词、广告标题、简介
    2. 按点击收费，每次点击最低0.1元。如果广告只是展示，没人点击，则不计费
    3. 被直通车推广了的宝贝，只有想买这种宝贝的人才能看到你得广告，即都是有购买意向的点击；给店铺带来人气，往往卖家都会进入店铺里看看，久而久之店铺人气就会高起来，即带来流量
    4. 可以参加更多的淘宝促销活动，参加后会有不定期的直通车用户专享

举个例子：

* + 1. 均价：假设某商品直通车1.04，即100次点击，需要付费104元；
    2. 转化率：假设为10%，即100次点击，成交了10单；
    3. 则每单的利润应该要大于104÷10=10.4元
    4. 假设快递费为5元，则理论成本为104+10×5=154元，那么从利润角度出发，成交了10单，单利润应该要大于16元（即10×16=160），才能支撑得起本次直通车
  1. 价格区间：

如图显示，根据某商品的价格区间查询，可得知大部分用户的可接受价格范围。则可将商品定价在市场需求最大的价格区间内（以行车记录仪为例）；然后按销量排行，分析同价位区间内的竞争对手的宝贝，统计该商品属性，进行初步分析（如颜色、体积、重量、功能等）



* 1. 找货源：

以阿里巴巴为例，根据前面直通车数据分析、价格区间定价分析，在阿里巴巴中寻找货源（考虑属性、成本），需要多找几个款式。

联系阿里巴巴商家，需要特别注意的四个问题：

* + 1. 能否一件代发
    2. 图片
    3. 品牌授权
    4. 有没有价格控制

同时要注意阿里巴巴商家的动态信息：货描、响应、发货、回头率

1. 测款，需要搞懂产品是否需要测款
   1. 大类目的三种测款：
      1. 直通车精准词测款
      2. 直通车广扫网计划测款
      3. 店铺分流测款方法
2. 权重金字塔：
   1. 第一层：类目权重，即同一商品放在不同类目下，搜索人气是有排名
   2. 第二层：宝贝基础权重，即产品内功，以下几个因素
      1. 主图视频
      2. 村淘
      3. 详情页视频
      4. 其中淘宝子平台：如家居类，则可以入住极有家；运动类则入住酷动城。可以带来流量
      5. 公益宝贝
      6. 运费险、订单险
      7. 是否支持花呗
      8. 是否支持信用卡
      9. 集分宝
      10. 无忧退货、破损补寄
      11. 15天退货、新品标、品质承诺

在卖家中心>淘宝服务>加入服务



* 1. 第三层：店铺权重
     1. 动销率（标准为百分之八十）：有销售的商品数占比全店铺的商品数量。看30天的销量，没有售出一件的链接要去删除（包括图片空间），后续再重新上架
     2. 滞销率：滞销商品的数量占比店铺全部商品数量。所谓滞销商品是指近三个月没有访客浏览、无成交商品。此类商品一般是不会进入搜索库即搜不到。需要删除。
     3. 上新率：经常上新宝贝
     4. DSR动态评分（即描述、服务、物流）：尽可量稳定在4.8分；店铺低于4.4分时，所有宝贝都搜索降权
     5. 店铺层级
     6. 售后指标：包括退款率、品质退款率、投诉率
     7. 金牌店铺、企业店铺
     8. 店铺人气：提高收藏、加购、转化率，权重也将上升
     9. 无线详情页要单独做，现在无线流量占总流量的90%，几乎淘宝所有流量都集中在无线。
  2. 第四层：关键词权重
     1. 点击率
     2. 转化率：产生购买行为的人数和所有到达你店铺的人数的比率
     3. 产出比：投资回报率
     4. 收藏加购率
     5. 核心词权重
  3. 第五层：人气权重
     1. 店铺访客