

网上开店研究：八大方法让你的网店人气高升

网店刚开张的时候，有多事情需要网店新手去做，可以说刚开始经营网店是很辛苦的，不过现在的辛苦是为了以后能很好的，轻松的管理好我们的店铺，下面说说如何提高店铺的浏览量，八大方法让你的网店人气高升。

1、发质量贴，赢得更多客户光顾。

发帖是最常用，也是最廉价的宣传方式。而最关键的是发怎样的贴?目前国内大型论坛不计其数，我估计几万个是有的，人气很好的论坛起码也在上千个，好的贴一下子能为你带来上万个有效的访问者，成功的贴首先不能让斑竹发现你的意图，就是千万不能让人明显看出这是个推销贴，推销贴会被斑竹删除的，网民对推销是很反感的，更不要说是去访问你的站点了。所以不能发纯推销贴，要动动脑子，发软文式的推销贴子，图文并茂最好。

2、旺旺群发效果，也不错

但一定要注意，适可而止，不能惹人闲。

3、充分利用旺旺沟通与宣传

旺旺是淘宝网上必备的沟通交流工具。将旺旺设置为一个有宣传效果的状态。设置一个旺旺自动回复，有人设置为“我现在不在，有事留言”，这个效果不好，不如：“我现在不在，有事留言，3G 女人装★空气中淡淡的女人味道”。要让人不进你的店也知道你卖什么。然后多到论坛联系人，帮人解决问题，这样当他回复时就会看到你的自动回复!这样做推销不违规哟!

4、利用其他聊天工具，进行宣传

比如 QQ 的沟通及时，方便，也很适合作网店的朋友们利用它来沟通与宣传。

5、多用拍卖，可以拉高访问量

一元拍卖或低价拍卖，这样可以吸引不少买家过来店看看。访问量增加了，购买的机率就会增加了。

6、尽量多点优惠或赠品，有助于促成生意和增加回头客

在自己的店铺中定出一个宝贝两个价钱，一个是市面价，一个是心情价，做法有点类似超市打折扣。当买家看到两个价格，往往会觉得已经优惠了，即使杀价也不会太重手。还有客户买东西后，你邮寄时一定要附送一个或数个小赠品，这个小赠品可以是自己店里的小商品，也可以是印有自己店标的小钥匙链等小商品。这个很关键，这会让客户得到心爱的商品时，又得到一份意外的小惊喜。他会再来你这淘宝的。

7、在注册论坛设置时，作个性签名进行推广。

把网址连同网站相关资料做成一个签名，或文字链接，或做成一个图片，在发送 Email 或者行走 BBS 时，放在发言的下面，既排除了乱发推广的嫌疑，还能起到宣传的作用，岂不是一举两得吗？

8、论坛发帖或留言时，作宝贝精品集锦式的头像，进行推广。

请精心做一个用精品宝贝(商品)照片集成的个性头像，其图片最好是动态的，这样做推广不违规，而且一目了然，并长久使用，很多浏览者看到你的头像会非常感兴趣的。点击率一定会很高。