

网上开店研究：服装网店两月扭亏有秘诀 换店址突破困局

网店经营想成功，宣传，货源，服务，质量都得抓，都要做好，做好了这些是我们经营好网店的前提，也是一个网店新手开始学习和实施的，从开始就做好这些，以后的生意就不会愁了。下面转入正题，我们怎样才能做好这些呢？

一、宣传

因为我以前就是做业务的，非常重视宣传!于是在我的拍拍店铺还没有开张之际，我就做好了全面宣传计划!

1、在拍拍论坛发帖子

最大的卖家也是最大的买家，相信大家一定听说过这句话。所以，到拍拍论坛发帖可以说是最直接最有效、也是最简单的一种宣传方法。如果大家能够把写帖回帖当成每天的必修功课的话，那相信你的浏览量肯定会节节高的。当然，要提醒大家注意的是，不要做无用功。发广告、灌水和无病呻吟只会让别人对你产生反感。最有作用的是多发精华贴，精华帖不是想写就写得出来的哦，一看个人的语言能力，二要看你的经验见解。那就只有多学习了，论坛是开网店的大学堂，既有幼儿园小朋友，但也有博士生哦。回帖也要用心回，可以多表达一下自己的意见，象“支持一下，顶一下”这样的话要少说!没什么用处的。精彩的主题贴，独特的回帖，才能吸引更多的买家去逛你的小店!

2、QQ 群效果

因为我以前上班也天天是对着电脑的，两台电脑，一个台式一个笔记本，聊天是必不可少的，于是就加了不少的 QQ 群，这时候发挥了很大的作用，在里面聊天的时候特意告知一下大家，开始做手机了，并且把自己的优势(价格优势和售后)也巧妙的告诉了大家!而且我还动用了所有的朋友帮我一起在他们的 QQ 群帮我一起宣传!这个效果是非常大的，不过要运用得当才行，本人也因为操之过急，被两个 QQ 群给清理出场了!!

3、搜索引擎

让你的店铺加入搜索引擎，有更多机会可以搜到你的店铺!有的搜索引擎需要钱的!免费的一般有 Google 搜索引擎，BaiDu 搜索引擎 ;YiSou 搜索引擎;SoGou 搜索引擎!以下是入口:

雅虎 <http://cn.yahoo.com/docs/info/suggest.html>

Google 搜索引擎 http://www.google.com/intl/zh-CN/add_url.html

BaiDu 搜索引擎 http://www.baidu.com/search/url_submit.html

4、其他论坛、博客的宣传

利用博客进行宣传，做好一个宣传博客，里面既有商品介绍，又有使用技巧等!然后积极的参与这个网站的论坛!有些能做广告的就花点小钱做一下博客宣传!比如 51、中国人等都是人气非常旺的网站!

5、店铺与店铺之间的友情链接

多多加友情链接.这个加友情链接也是有技巧的.首先要找和你卖相同宝贝的高信用卖家，这样你的店铺才会有被买家看到的机会!同他人做友情链接的时候，不要那么直白，可以适当的夸下店主，说“您的店铺真不错，很漂亮”这样店主当然就不会不理了!

6、申请推荐位

利用推荐位.一定要想办法赚财富值哦!因为现在推荐位需要财富值滴哦，

7、橱窗推荐

在橱窗推荐中推荐价格比较便宜，而又即将下架的宝贝!因为买家搜索的时候即将下架的宝贝排在最前面，下架后再推荐其它即将下架的宝贝，这样你每天都有大量即将下架的宝贝被推荐了!所以要充分利用哦!

8、其他网站宣传

许多网站提供免费链接服务。还有一些小搜索引擎也是这样。也就是说要求你在网页中添加一段他网站的指定代码，与此同时，他的网站商业会出现你的广告条，达到互相宣传的目的。不过本人建议这个还是不要用，花时间不说起作用也不大，不过实在闲着没事还是可以试下。

9、评价广告

在给买家评价的时候，不妨加上您店铺的主营项目和链接，再写上您的售后保证，即给买家好的印象，又能够起到宣传效果!!

10、名片宣传

设计些比较有特色的卡片。这个可不是让你上大街上去发传单，是让你卖出宝贝以后!不妨把自己的卡片放在包装里面，这样买家也许看着挺好看而留下，以后也许有用得着的哦!

11、老客户宣传

每一个卖家都会有很多咨询了没有购买的客户，而在这些客户里面有很多是潜在客户，而很多购买过的老客户，也有很多是潜在的回头客!那么经常在店铺做些促销活动，然后再一个个的把活动内容发给大家!这个方法我们用过两次，每次用的时候当天的浏览量起码就要增加 300 人次以上!!

12、一元拍

偶尔搞个一元拍活动, 记住:一元拍商品选择很重要, 一定要是你店铺最畅销的或者市面最畅销的商品!我拍过几次一千多块的手机, 一元起价, 每次加价 5 元(拍拍精灵说过我几次说我定价太低有风险)!可每次的最终成交价格都没有亏本!还有就是搞一元拍一定要在一元拍商品页面做足广告!详细的可以查找关于一元拍的帖子, 有很多!

等等。。。。肯定还有很多宣传方式, 做好网店的第一步就是宣传!!

二、货源

无论是开网店还是实体店, 找到好的货源就意味这您成功一半!我开这个网店, 首先是我有一手货源, 前面我也说了我朋友就在深圳的手机批发市场做手机批发的, 一手的货源!谁都知道, 深圳手机批发市场, 是全国手机最便宜款式最全的地方!而且现在我们已经跟几十个手机批发柜台合作, 所以我们有价格优势, 款式齐全, 货源稳定!这也无疑我们能够快速成功!!

三、服务

你宣传做好了, 货源拿到最便宜的, 但是如果你的服务没做好, 那也只能面临倒闭的地步!所以我在开始的时候就意味到了这一点, 自己忙不过来, 马上请了一个客服小姐, 专业做客服, 无论对每一位客户都是笑脸相迎(虽然是在网上, 也要让对方感到你的热情和笑容)!因为在拍拍很多人不懂网上购物, 我们要不厌其烦的教!对于没能成交的客户, 我们也要做到笑脸相送!现在我们为了更好的为广大拍友服务, 为了及时的做好售后服务, 已经有了 2 个专业客服!

四、质量保证和售后

如果宣传做好了, 货源便宜, 服务也做好了, 可如果质量不能保证的话, 一样会做不下去的!!所以我们在质量这一关上面是做足了!只要发现质量不稳定的款式(手机), 那么我们马上就不会再出手此款手机!而且每发出去的一款手机, 我们都做到是严格检测, 尽量保证质量!但是数码类手机产品, 有时候也难免会遇到出现质量问题的, 那么我们要做到及时的给客户更换, 绝不拖延, 绝不马虎!售后的 7 天包换一年保修的承诺绝对不打任何折扣!就算是客户因为不会操作或者操作不当而发回来要调换得手机, 我们也一概为客户免费调换新机!!

总结:一个好的店铺, 其实也简单, 只要您有了好的货源, 做好店铺宣传!然后加上你的热情服务和质量保证和完善的售后保证!我相信任何人都能够成功的, 以诚待人, 是现代商家必备的!要想做大做强, 就必须做好诚信!