当你钻进“术”的死角，就会在迷茫中越走越远。

直到忘记最初的真正的追求。

有时间多出门看看货源！找找比目前同类目里的爆款更有潜力的产品！

对于新卖家来说,你卖出每一单,都要打电话给对方,问一下东西如何,有没有什么意见。把你前期每一个客户都变成朋友。

当你店稳定了,可以去买一台针式打印机,二手的就可以了,找财务公司买,然后买三联纸来打印发货单,一张给客户,一张封存,一张用来平时查账

开始营销了，算好自己的帐。

我每天的成本是多少钱？

固定成本：（有兴趣的朋友可以列一下）

变动成本：（有兴趣的朋友可以列一下）

销售一个产品的毛利润是多少钱？

我每天需要卖出去多少个产品才不赔钱？（不含广告投入费用）（这个是我们小卖家的第一个目标，目标有了）

剩下的事情就是找流量，计算不同流量的广告净收益率。

广告净收益率=（广告费用/UV单价\*转化率\*利润额-广告费用）/广告费用。

计算需要投入多少广告费才能实现收支平衡（含广告投入费用）。（计算收支平衡结合广告净收益率会做出一个公式，有兴趣的朋友可以列一下）

我的流量从哪里来？（建议开始时资金充裕的可以先从按点击付费的广告入手），不用说，大家也都知道，找广告净收益率最高的广告投放。

广告净收益率低的原因：1、流量单价过高2、转化率太低。因此在这两方面下功夫。

作者：淘格瓦拉

链接：<https://www.zhihu.com/question/26558069/answer/185705785>

来源：知乎

完全的创新对社会是有价值的，对我们个人，尤其是小卖家同学是成本很高的。尽量先模仿抄袭再创新！

作为一位从事商业管理20多年的实践者，体会的角度和许多书籍略有不同，其中一个重要的感悟是，管理实际上就是一件通渠的活儿，核心在于疏导而不是改道。

著作权归作者所有。商业转载请联系作者获得授权，非商业转载请注明出处。