

短期内快速积聚店铺人气的黄金法则电子商务考试 PDF转换
可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/519/2021_2022__E7_9F_AD_E6_9C_9F_E5_86_85_E5_c40_519852.htm 我的店铺宝贝为什么没有人看?不少店主都会有这个疑惑。店铺人气就像实体店面一样，都是靠口碑相传，只有按调理推广，有了人气后才能在网络上站稳脚跟。店铺人气是大家非常关注的问题，有的朋友的店铺虽然开起来了，但是我进去看了看他的很多商品，上面离宝贝的下柜时间快要到了，但是我点进去之后，发现浏览量居然只有一两个。我的心里都感到非常的诧异，为掌柜心发凉呢。店铺的宝贝没有人看见，怎么可能会被购买呢。其实，遇到这些问题掌柜也丝毫不用担心，你只要使用我这店铺推广的十大经典法则就好了，没有推广不出去的店铺，只有不愿意打理的店铺。店铺推广十大黄金法则一：热心帮助他人。不要认为"淘宝"的顶贴是不理智和浪费时间的，顶贴是既可以展示自己，也可以让别人展示。另外，回帖顶贴要让楼主知道，不让楼主知道的话，你的回帖意义真的不是很大，因为楼主有的时候确实忙了，没有注意到自己的帖子又有多少朋友回复了，考试/大这个时候你最好的做法是，跟楼主聊聊，说今后我发了帖子的话要帮我回几个，就这样，帖子也火了，朋友也有了。"关键字"推广原则。关键字就是大家在使用时出现的频率最高的字，当然，这里得纠正一种观点就是像“的”这个字出现的频率虽高，但我们都没有把它设置为关键字。关键字经常出现的地方是在文章的标题、内容、某些分类、导航中。在标题与内容中常见的较多，对于在淘宝来说，可以设置关键字的地方很多的，对自己

的店铺标题、空间、旺旺、旺旺群，在这些地方设置顾客偏好型的关键字，被检索到的机会就大得多。店铺推广十大黄金法则二：做好分类，广添加联系人。一个人旺旺里成员数的多少，是人气的体现，如果你旺旺里的熟人多，不是发广告性的熟人呢，你在向别人推荐宝贝的时候别人的接受度会大很多呢。店铺推广十大黄金法则三：巧妙设置超级链接。有许多店铺的朋友在相互之间添加了不少的超级链接，有的是完全按照淘宝的要求，整整弄了35个，一长串啦，可是，我们没有想想，我们在浏览宝贝的时候谁去关注超级链接去了呀，你是要宝贝还是要超级链接啊。而且在淘宝上的超级链接通常都是不很美观的，严重的影响了顾客的视觉感染力了哦。这里我要推荐的设置超级链接的方式就独特了，首先，你可以在你帖子中通过图片来设置超级链接，或者通过帖子中牵涉到你店铺服务的文字，来设置。这两者通常都会非常的醒目，顾客一看便知，也非常符合网络的习惯。店铺推广十大黄金法则四：到其它地方去投稿。投稿是一个很多楼主觉得很头疼的事，其实不然，投稿是大家共同建设的坚实基础，没有那个写手能够把所有的内容写的面面俱到，而且有些经验也只有各个店主在经营的过程中才有更真切实际的体会，才有说服力哦。当你的稿子在某些大型的平台发布后，他们通常都是愿意给你提供免费店铺推广的链接的，而且这些大型的平台的浏览量高，能给你的店铺带来很高的浏览量。你的店铺想不出名都不可能呢。店铺推广十大黄金法则五：用特殊的服务吸引顾客。大众化的产品是很多掌柜都拥有的，如果你的产品不是在价格上、服务上比其它掌柜的产品更优的化，你是很难在短期内将自己的店铺做大的呢。

所以就要抓住顾客的好奇心，从顾客思维的角度出发，去设计你的产品或服务。店铺推广十大黄金法则六：广撒网法则。广撒网法则在大多数掌柜眼里看来是一个低俗的做法，其实它有它的可取之处，但是前提是掌柜的空余时间要多，方法要恰当，如果这两个条件没有得到满足，广撒网是难以做下来的，更不用谈效果啦。广撒网通常的做法是怎么样的呢，简言之，就是针对哪些可能的用户，向其广发有用的讯息，让别人看到后会从你的链接跟过来。店铺推广十大黄金法则七：专业化准则。一个群体，无论是在古代还是在现代都是专业化的象征，考试/大更能吸引到潜在顾客的注意，所以，掌柜自己的宝贝在某些方面有优势的话，就可以建立一个属于自己的专业化群体，跟大家一起交流，以管理员的身份来主持整个会议的走向。店铺推广十大黄金法则八：关键字推广原则。关键字就是大家在使用时出现的频率最高的字，当然，这里得纠正一种观点就是像“的”这个字出现的频率虽高，但我们都没有把它设置为关键字。关键字经常出现的地方是在文章的标题、内容、某些分类、导航中。在标题与内容中常见的较多，对于在淘宝来说，可以设置关键字的地方很多的，对自己的店铺标题、空间、旺旺、旺旺群，在这些地方设置顾客偏好型的关键字，被检索到的机会就大得多。店铺推广十大黄金法则九：炒作法。这个方法通常不提倡，但是要用也可以，但要确保内容的真实性和评判的合理性。首先，炒作的内容要恰当，不能触犯道德法律。其次，考试/大体裁要合理，不要晦涩难懂，人们不喜欢。其三，要有自己独到的见解，能够引领一种思想。店铺推广十大黄金法则十：病毒法。这个方法在很多人刚听到以为是破坏安全的，

其实不然，这个只是我们的一种提法，并非真正病毒尔。举个简单的例子，我们是不是经常收到一些短信，要大家转发短信，不转又好像对自己有伤害，转了又上当了，这就是病毒式营销的一个妙用，说实话，是还得大家民不聊生的，非常气氛。在病毒式推广中，要设计一些非常巧妙的语言，既能够让大家记住你的店铺名，宣扬你的宝贝，来你的店铺，又能够让大家，义务的为你宣传下去。F8F8" 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com