

06考试技术辅导之网店推广技巧与经验二 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/62/2021_2022_06_E8_80_83_E8_AF_95_E6_8A_c40_62197.htm 从2、3个月订单为零，但现在订单不断，咨询热烈。我希望通过与正准备涉足望网上经营和刚刚开始起步的朋友交流本人对网店操作的一些尝试、总结和个人见解，能对这些朋友有所帮助，携手进步！！天天在网上游荡，除了游戏、聊天、看电影、查资料，还能干些什么呢？巨大的网络蕴藏着巨大的市场，经过尽半年的筹备，本人的网店终于开张了。开始的时候，本人信心十足，认为发几封邮件，然后登记几个搜索引擎，就可以等客户上门了，但2、3个月之后，不仅没有一个咨询电话和反馈邮件，就连自己也几乎对网上开店失去了信心。“万事开头难”、“万事开头难”。就这样，一边安慰自己，一边冷静地对网店进行了深入细致的分析：首先，选择好名字。由于本人的经营范围确定为“中高档玉制工艺礼品”，经营理念最终确定“与客户携手打造有品位的人际关系”，所以，起名为“品玉轩精品网”，符合传统的“品玉、赏玉、佩玉、玩玉”的玉器观念。其次，为了方便就近的客户选购，特地在本人在城市交通便利的地方开设了一家样品店，样品店兼有零售、配货和业务培训三大功能。再其次，“万事具备”只欠推广了，怎么进行快速有效的推广，让更多的人知道“品玉轩精品网”，了解她的经营特色呢？经过尝试与总结，我主要采取了一下方法：1、向亲朋好友介绍网站、产品和服务，通过他们的关系推广出去。2、通过QQ形式，向网友介绍网站、产品和服务。（但要记住，不要强制性推销，

要委婉，让对方在友好的不经意的状况下接受产品及网站）

- 3、 通过有目的和针对性的发布（注意：您千万不要将我们的网站简介或产品做成垃圾邮件，以令人厌恶的方式到处发送！！！！一定是有目的和有针对性的）。标题力求新颖，如“你为什么不给我打电话？”、“你收到我的信了吗？”等等，否则客户会看都不看就当垃圾邮件删除了。
- 4、 到一些有针对性的网站论坛（尤其是商业、贸易型）发布信息，发布前，先整理好自己的发言稿，要精练，言简意赅，抓住重点。
- 5、 如果有一定经济基础的话，可以在报纸、杂志上打广告。
- 6、 将产品资料及图片下载后，打印成册，通过网下跑业务形式进行推广销售，别人如果对产品感兴趣要购买时，可以代他在网上下订单，也可以自己先垫钱支付按代理价购买该产品后，等货到后，再将该产品直接送到客户手中，一手交钱一手交货。（但这种方式有一定风险，就是万一你的客户到时临时改变注意，不要该产品，从而造成积压。比较妥善的办法就是，可以与客户签订一个购货协议。
- 7、 千万要记得，任何成功的推广都是从推销自己开始的。最后，及时准确地处理各类订单，流畅你的配送和售后服务，再加上信心和执着，网上开店就一定能“有所作为”。

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