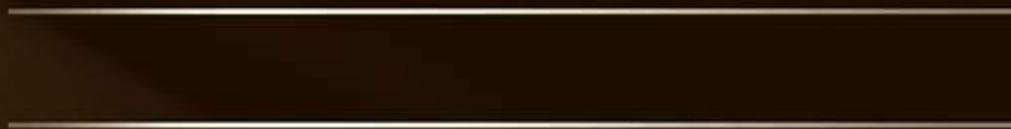


# 淘宝新店推广方案



# CONTENTS

## 目录

- 店铺定位与目标客户群体分析
- 产品策略与优化
- 视觉设计与品牌形象塑造
- 流量获取与提升策略
- 转化率提升技巧
- 客户关系管理与维护
- 数据分析与持续改进

# CHAPTER 01

## 店铺定位与目标客户群体分析



# 店铺定位及特色

明确店铺主营产品类别及品牌特色，例如时尚女装、家居用品等。



塑造店铺形象与风格，打造独特的购物体验，吸引目标客户群体。



强调店铺的独特卖点，如设计师品牌、原创设计、高品质材料等。





# 目标客户群体识别



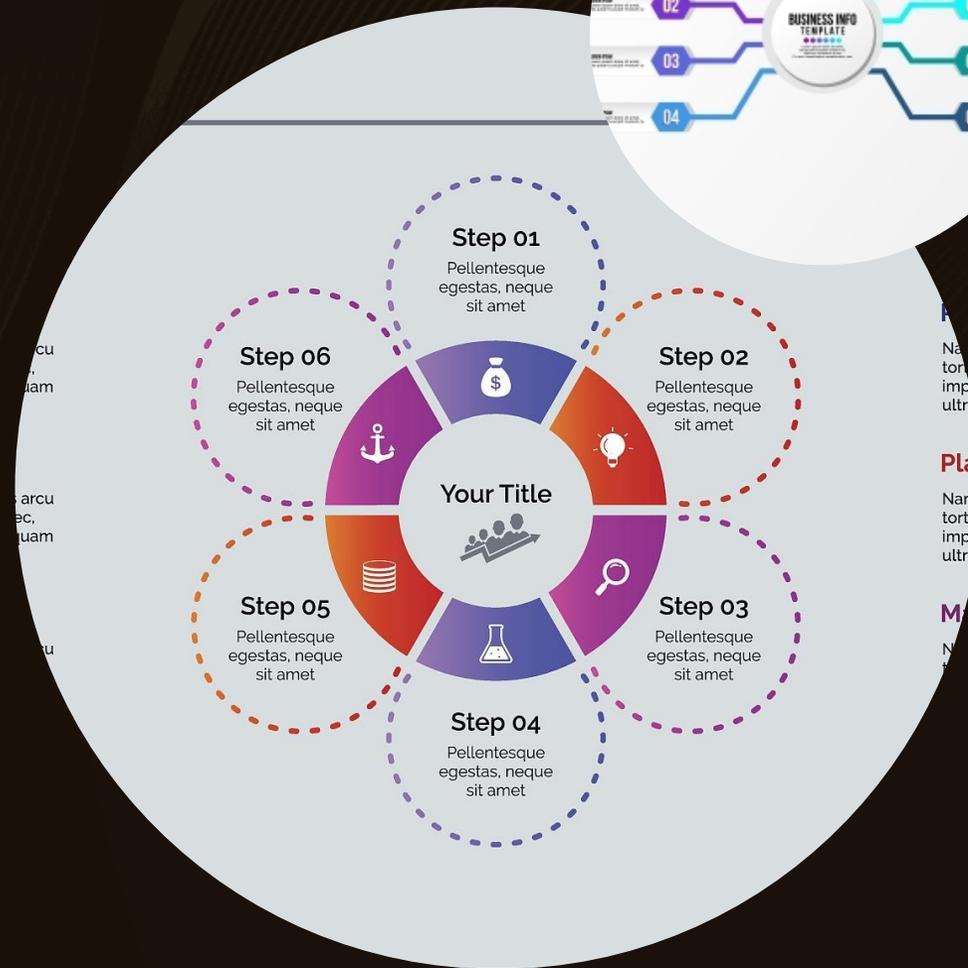
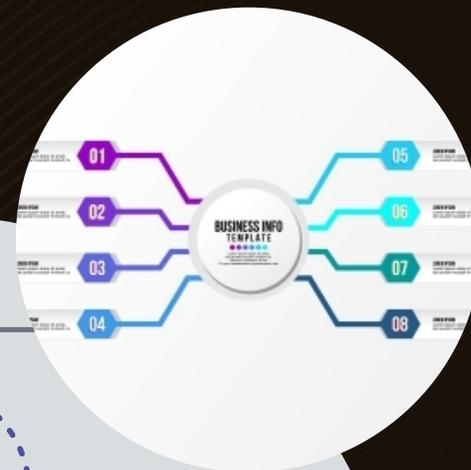
确定目标客户群体，例如年龄、性别、地域、职业等特征。



分析目标客户的消费习惯、购买偏好及需求特点。

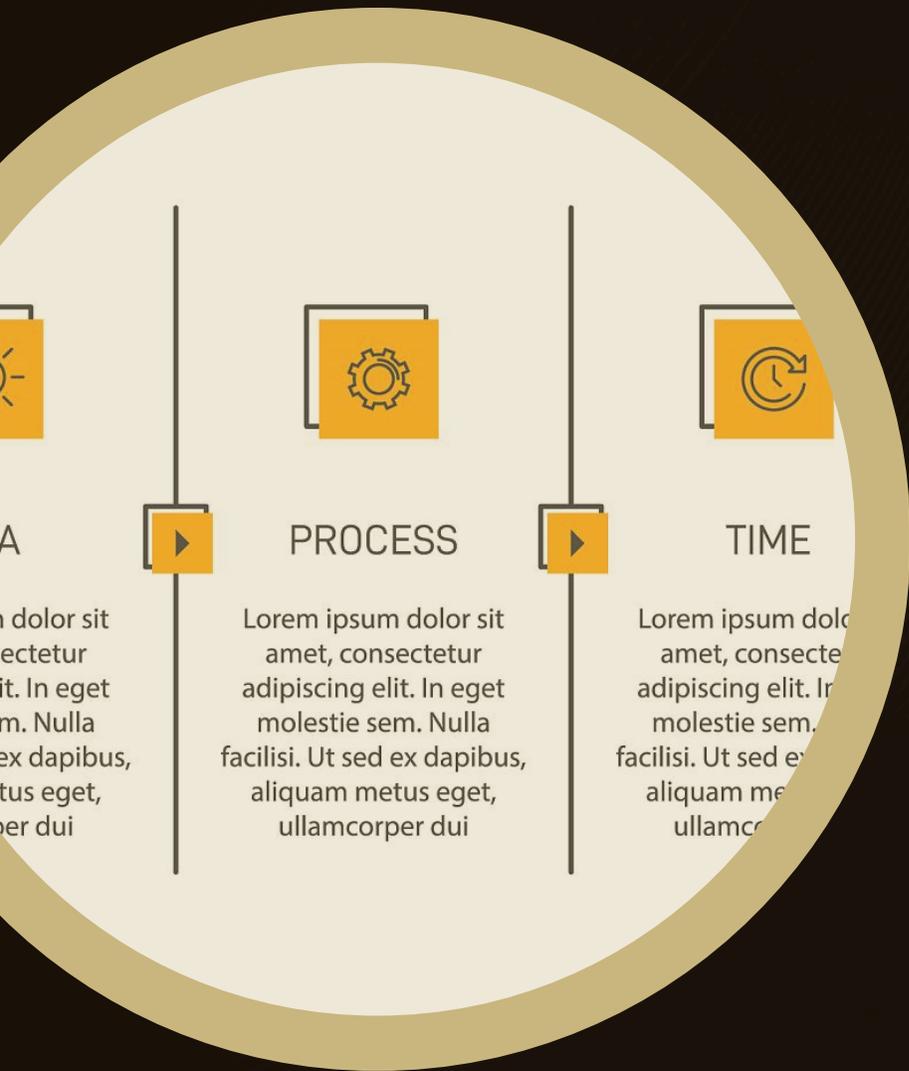


了解目标客户的购物心理，以便制定更精准的推广策略。





# 消费者需求洞察



01

通过市场调查、用户反馈等方式，深入了解消费者需求。

02

关注行业趋势和流行元素，及时调整产品策略以满足消费者需求。

03

针对消费者痛点，提供个性化的解决方案，提升客户满意度。

# CHAPTER 02

## 产品策略与优化

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：  
<https://d.book118.com/247046051061006125>