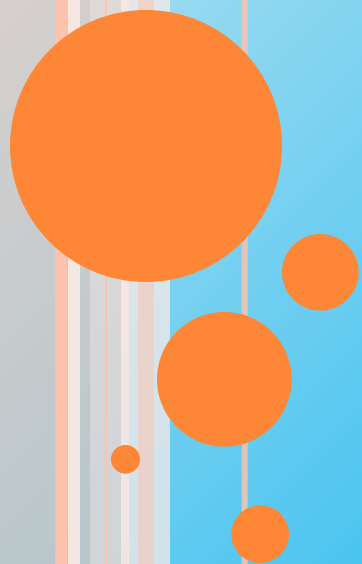
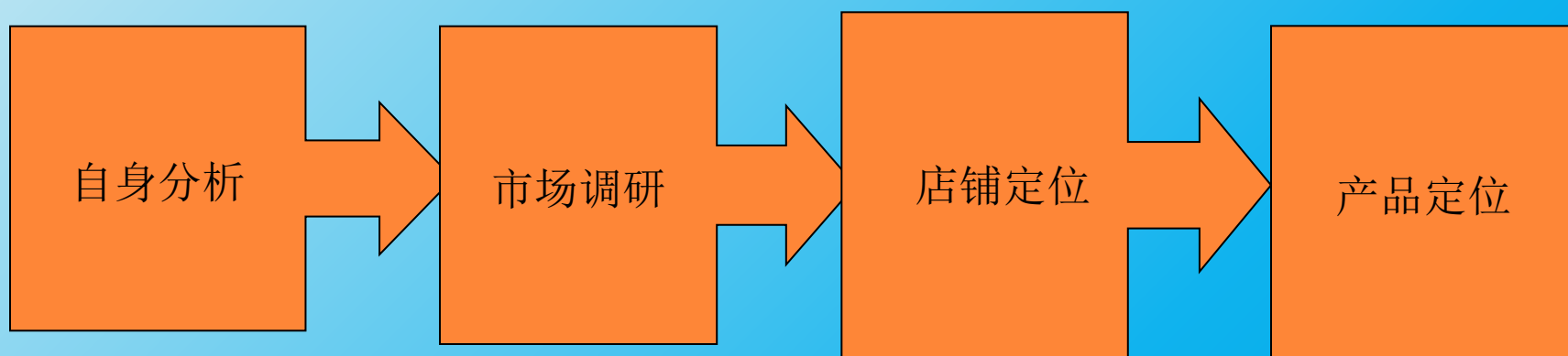


店铺定位



淘宝店铺定位

店铺定位“四步走”



淘宝店铺定位

1.自身分析

能做什么产品

?



我们能整合的资源有哪些产品。



自身分析——认清自己的优势和劣势

📌 全职开店的自由职业者

精心选择项目

📌 大学刚毕业暂时没有工作者

时性工作、代销为佳

📌 在校大学生

业余时间多、代销或虚拟产品为主

📌 社会兼职人员

自己公司产品或代销

• 实体店、企业主

自有产品



淘宝店铺定位

2. 市场调研

根据自我分析进行市场调研

- 可以在淘宝网出售的商品有哪些
- 分析淘宝网上自己能够提供的产品有什么特点

卖的好的产品不一定是适合自己的，销量很小的不代表没有市场。





卖游戏点卡!
信用度升得快



冷门的商品竞争少



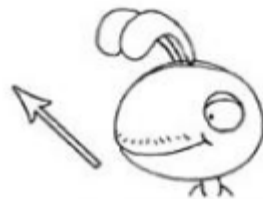
根据自身优势呀



热门的商品销量大

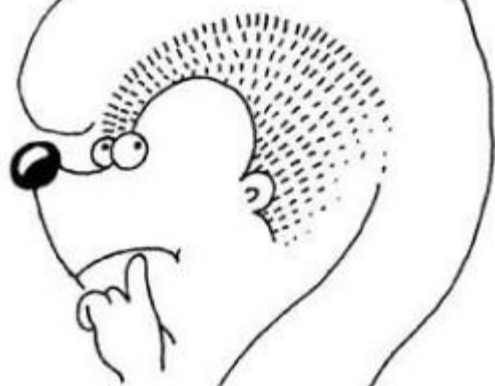


根据市场需求呀



贵重的商品利润高

我该卖点什么呢?



?



淘宝店铺定位

3. 店铺定位

根据前期调研，确定自己能做的市场。

- 定位店铺是做细分市场还是大众市场。

细分市场需要专业度和排他性资源。

大众市场需要规模化运作和良好的服务体制。

- 定位低端还是中高端



选择目标客户群



中老年



女性



学生



男性



婴幼儿



宠物



根据潜在目标客户制定销售策略和对产品的选择。清晰的定位决定着你的店铺未来持续的为客户提供价值的能
力，并且保证不会偏离轨道。

学生——你觉得卖什么最好？

数码产品 虚拟游戏充值卡。。。

上班族——你觉得卖什么最好？

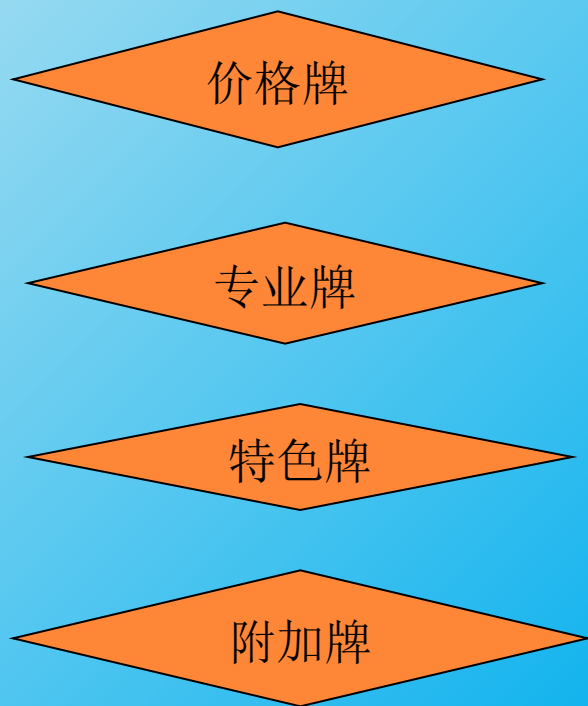
服装 化妆品

妈妈们——你觉得卖什么最好？

童装 玩具 婴幼儿用品

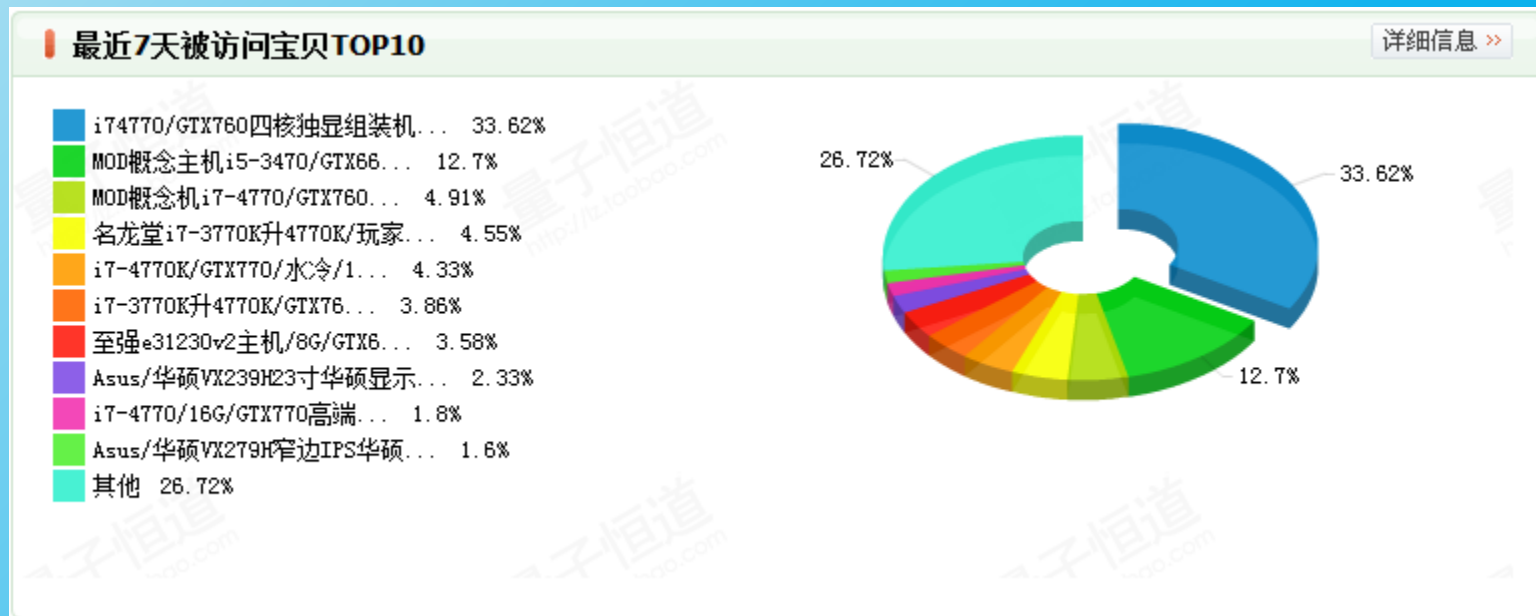
淘宝店铺定位

4. 产品定位



淘宝店铺定位

- 淘宝的二八原则
- 淘宝的80%销量是集中在20%的商家里
- 店铺的80%的宝贝都是为20%的宝贝做铺垫的。20%的宝贝的挑选非常重要。



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/368071056104006051>