# 淘宝商业策划书 淘宝策划书的(3篇)

来源：网络 作者：七色彩虹 更新时间：2024-08-27

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。淘宝商业策划书 淘宝策...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的范文吗？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

**淘宝商业策划书 淘宝策划书的篇一**

针对人群：时尚小资人群

活动位置：商城首页和母婴频道

投放时间：大概会放2到5天不等。(具体需要和韩湛这边确定)

费用：

活动周期：4月12日至 4月22日

参加活动产品推荐：

具体活动文案：

作为一个现代家庭主妇，我容易吗我?

鸭梨山大的20\_\_年，我们要对抗蒜你狠豆你玩，到了20\_\_年大核民族又让我们无盐以对，好在神马都是浮云，给力的大喊一声我勒个去，一切都闹太套，我心爱的宝宝才是最重要的，伤不起啊，让我们时尚的春游去!

活动描述：

主题1：高高兴兴穿新衣，换了衣服，也换了心情

1.男童时尚新装 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2.女童时尚新装 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题2：出行要舒适，更要安全，我们不差钱

1.高档儿童推车 一件大图，2行小图，每行4件。

2.高档儿童汽车安全座椅 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题3：这里阳光真好，我们玩游戏吧

1. 爬行毯，野餐垫 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2.儿童对战软弹抢 办家家娃娃玩具 儿童桌面游戏 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

主题4：好饿啊，我要吃饭 我要吃饭

1.儿童食品 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2。婴幼儿奶粉 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

5.标题：一个好妈妈春游的准备，万无一失

1.户外便携包纸尿裤口水巾 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

2.孕妇装 左侧一件大图，2行小图，每行4件。

**淘宝商业策划书 淘宝策划书的篇二**

该网店制定的推广计划主要包括下列内容：

【推广目标：】

网店策划建设阶段的推广：也就是从网店正式发布前就开始了推广的准备，在网店建设过程中从网店结构、内容等方面对google、百度等搜索引擎进行 优化设计;网店发布初期的基本推广手段：登录10个主要搜索引擎和分类目录(列出计划登录网店的名单)、购买2-3个网络实名/通用网址、与部分合作伙伴 建立网店链接。另外，配合公司其他营销活动，在部分媒体和行业网店发布企业新闻。网店增长期的推广：当网店有一定访问量之后，为继续保持网店访问量的增长 和品牌提升，在相关行业网店投放网络广告(包括计划投放广告的网店及栏

目选择、广告形式等)，在若干相关专业电子刊物投放广告;与部分合作伙伴进行资源互 换;网店稳定期的推广：结合公司新产品促销，不定期发送在线优惠卷;参与行业内的排行评比等活动，以期获得新闻价值;在条件成熟的情况下，建设一个中立的 与企业核心产品相关的行业信息类网店来进行辅助推广。推广效果的评价：对主要淘宝网店推广措施的效果进行跟踪，定期进行网店流量统计分析，必要时与专业网 络顾问机构合作进行网络营销诊断，改进或者取消效果不佳的推广手段，在效果明显的推广策略方面加大投入比重。

上面的这个案例并不是一个完整的淘宝网店推广计划，仅仅笼统地列出了部分重要的推广内容，不过，从这个简单的淘宝网店推广计划中，我们仍然可以得出几个基本结论：

第一， 制定淘宝网店推广计划有助于在淘宝网店推广工作中有的放矢，并且有步骤有目的地开展工作，避免重要的遗漏。

第二， 第二，淘宝网店推广是在网店正式发布之前就已经开始进行的，尤其是针对搜索引擎的优化工作，在网店设计阶段就应考虑到推广的需要，并做必要的优化设计

第三， 淘宝网店推广的基本方法对于大部分网店都是适用的，也就是所谓的通用淘宝网店推广方法，一个网店在建设阶段和发布初期通常都需要进行这些常规的推广。

第四， 在淘宝网店推广的不同阶段需要采用不同的方法，也就是说淘宝网店推广方法具有阶段性的特征。有些淘宝网店推广方法可能长期有效，有些则仅适用于某个阶段，或者临时性采用，各种淘宝网店推广方法往往是相结合使用的。 第五， 淘宝网店推广是网络营销的内容之一，但不是网络营销的全部，同时淘宝网店推广也不是孤立的，需要与其他网络营销活动相结合来进行。

第六， 网店进入稳定期之后，推广工作不应停止，但由于进一步提高访问量有较大难度，需要采用一些超越常规的推广策略，如上述案例中建设一个行业信息类网店的计划等。

第七， 淘宝网店推广不能盲目进行，需要进行效果跟踪和控制。在淘宝网店推广评价方法中，最为重要的一项指标的网店的访问量，访问量的变化情况基本上反映了淘宝网店推广的成效，因此网店访问统计分析报告对淘宝网店推广的成功具有至关重要的作用。

【通用推广方法】：

1、签名档

一定尽量用自己店上比较出色的产品，这样的效果让人家一看就知道你家的东东是什么东西，比一般的文字有效果多了!如果可以的话，可以用动画的，那样的效果会最好点。

2、努力发贴

尽量去论坛转转，去看看比较热的贴子跟精华贴!这样可以去学学人家是怎么成功的!别忘了给人家空回贴，如果不回的话，签名档就发挥不出来他的威力了!

3、商品名称

商品的名称可是最重要的，不能乱取，在淘宝上，商品名称可是有规定字符的哦!30个字以内，所以我们尽量要取些比较实用的商品名，比如加上自己的店名，促 销，新款，低价等等比较热门的字符!尽量用完30个字符，这样子人家搜索，促销，新款的时候，就有可能把你的商品展现出来!!

4、在旺旺上发广告

在发这种广告的时候，尽理要小心点自己的文字!尽量放客气点!多弄几个招财猫跟金元宝!收买下他们!不过这种方法还是少用为妙，如果碰巧遇到个不开心的淘友，那就可麻烦了。

5、推荐位

这招大家都知道有用，但是也都知道难抢，所以就有好多干脆放弃了，其实不要怕，一次抢不着，两次抢不着，都不要紧，反正也没什么损失，至少还能练练手不是吗?熟练了，终究有一天会被我们抢到。。

6、亏本也要搞一元拍

我在这里说的一元拍是荷兰拍，因为我在论坛上看到，很多钻石级的卖家都说一元荷兰拍的人气比一元拍好得多，最重要的一点是，一元荷兰拍会在淘宝首页上推 荐!所以被买家看到的次数相对来说，就要多得多!考虑到一元拍有陪本的机率!所以好多人不敢用一元拍。其实可以拿一些便宜的东西拿出来拍的!这样亏也亏不 了多少!而且买家可能会通过这点，去买买点其它的东东，这样不就可能给你把损失给带回来，最主要的事，给你带来了新的客户!这样何乐而不为呢?

【优秀淘宝店推广核心经验方法】：

(一)社区发帖回帖

这个不用多说了吧，所有人都知道的，发帖回帖是所有卖家提高店铺浏览量的最常用手段，具体效果因贴而异，有的人一篇帖子能带来数百甚至上千的浏览量，而有 的人发了几十个帖子，带来的浏览量却寥寥无几，(就像我一样，发了n多垃圾贴，根本没人看哦～) 呵呵，所以我们不能光看数量，最重要的是帖子的质量哦!

(二)到其他论坛发软广告

除了淘宝社区，其他论坛也应该多去逛逛哦，顺便发几个小广告，也能提高一下小店的知名度，为你的小店带来一定的流量哦。不过发广告可要注意了，现在许多论 坛都反感广告，直接去发广告的话，会被删贴的哦，那我们的辛苦就白费了。可以采用比较含蓄的办法发广告，写个帖子，内容丰富一些，然后再其中透露出广告信 息，这样就大大避免了被删贴的可能啦。

(三)友情链接

这也是大家都知道的方法之一，不罗嗦了。

(四)宝贝上架时间

应该大部分卖家都知道在什么时候上架宝贝了吧?不过为了极少数不知道其中秘诀的新卖家，这里再罗嗦一下。买家在淘宝贝的时候，淘宝的默认排序方式是 按下架时间来排的，越接近下架的宝贝越排在前面，容易被买家看到。因此我们就努力让自己的宝贝在人气最旺的时候接近下架～那么要控制宝贝的下架时间，当然 只能从上架时间着手咯，所以上宝贝的时候最好选择人气较旺的时候上宝贝!

(五)合理设置宝贝名称

宝贝名称尽量多包含热门搜索关键词，当然是要跟你的宝贝有关的哈，不然算是违规哦。多包含热门搜索关键词，能增加宝贝被搜索到的几率，自然也增加了被买走的几率。

(六)用好橱窗推荐

千万不要让你的橱窗推荐空着不用啊，使用了橱窗推荐的宝贝比没有使用橱窗推荐的宝贝更容易被买家搜索到哦，而且几率大好几倍!一定要推荐快下架的宝贝，最好是既漂亮，又便宜的宝贝。这样买家才更有兴趣到你的店里来逛逛哦!

(七)利用好评价管理

评价管理包括你给买家的评价和买家给你的评价。我们在给买家评价的时候，可以适当的打一下小广告哦，反正又不花钱又不费事，能起到一定的宣传效果， 何乐而不为呢?同时买家给我们评价以后，我们可以充分利用解释的地方做宣传广告，并不是只有中评差评的时候才需要解释，好评的时候我们更应该好好利用这个 机会进行宣传，因为许多聪明的买家在买我们的东西之前都会看一下我们的评价，这里如果有广告信息的话，嘿嘿，效果非常好哦!

(八)利用店铺留言进行宣传

在我们自己的店里是可以随便留言的，在这里把我们的优势写出来，促销信息写出来，买家到我们店里之后就有可能看到这些信息，增加购买的几率。另外还 可以跑到别人的店里去留言哦，不管认不认识，进去先看一下人家卖的产品，然后留言夸一下掌柜人好啦，东西漂亮啦，紧接着就是我们的广告信息，嘿嘿，这家店 有客人来的时候就可能看到你的留言信息哦，说不定被吸引到你店里来呢!

(九)用好宝贝描述模板

现在卖宝贝描述模板的卖家非常的多，很容易找到价格实惠又漂亮的描述模板，但是许多人只追求模板要好看，而忽略了描述模板的另一个重要作用。

选宝贝描述模板一定要选侧面可以插图的模板。这样我们在对某一件宝贝进行描述的时候，在侧面插入其他宝贝的图片和链接。买家在查看宝贝描述的时候， 就会顺便点击旁边感兴趣的宝贝，增加我们的宝贝被浏览的几率哦，否则的话，很多买家看了这个页面就直接走了，不会看店里其他的东东哦!个人认为这一条非常 重要的!!

(十)登录各大搜索引擎

此计难度也不大，只需要找到各大搜索引擎的入口，填一下你的店名和地址，直接一提交就ok了。一分钟都用不了，多么简单的事呀!

**淘宝商业策划书 淘宝策划书的篇三**

一、产品定位

找到产品的核心竞争力，亮点，卖点 提升店铺形象

二、装修策略

以简洁、清晰的页面突出每期促销主题为主;采用标准版装修模块，更好的展示产品，更多的产品展位和可编辑模块。店内设置邮费、发货、产品声明、售后服务说明等。

三、竞争策略

1.刚开始以内部团购销售活动为主，团购不包邮费，邮费按地方和实际物品大小计算。详细情况看附件表格。

2.后期发展，计划一个月店铺等级上升为1砖后，参加店外团购、其他帮派活动、秒杀、满就送、会员积分、赠红包、一元拍、签名图、签名档等方式不断激发需求客户的购买潜力;

3、以辅助产品的微利润、不断吸引眼球、不断增加网店的流量，通过各种促销手段不断提高网店流量转化率。 4、网上抽奖活动

5、提高物流、售后服务、客服水平。 四、后期推广策略： 1、 销量推广;(刷信誉) 2、 好评推广; 3、 广告推广; 4、 促销推广;

5、 关键字推广; 6、 淘宝客推广; 7、 加友情链接和旺旺群 8、画册推广、满就送、限时打折 9、店铺优惠券 10、会员关系管理 11、淘宝直通车 12、钻石展位 14、超级卖霸 13、淘宝客 14、信用卡支付 15、cod货到付款

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找