

Electronic Commerce
网店实战运营演练

优明网络科技-光辉

目录

CONTENTS

- ① 平台的选择
- ② 类目及产品定位
- ③ 生命周期
- ④ 分析与规划

01

PART

平台的选择

淘宝网（www.taobao.com）是阿里巴巴集团在2003年5月份成立的一家C2C网站，目前是亚太地区较大的网络零售商。

The screenshot displays the Taobao.com homepage with the following elements:

- Navigation Bar:** Includes "中国大陆", "亲, 请登录 免费注册 手机逛淘宝", "我的淘宝", "购物车 0", "收藏夹", "商品分类", "卖家中心", "联系客服", and "网站导航".
- Search Bar:** Features the Taobao logo, "宝贝 天猫 店铺", a search input field with "法式复古衬衫", a camera icon, and a "搜索" button.
- Category Bar:** Lists various categories: 厨房置物架, 营养土, 折叠床, 吧台, 水培植物, 纸巾盒, 手机壳, 时尚连衣裙, 衬衫, 新款男鞋, 时尚休闲裤, 夹克, 沙发.
- Theme Market (主题市场):** A vertical list of categories including 女装/男装/内衣, 鞋靴/箱包/配件, 童装玩具/孕产/用品, 家电/数码/手机, 美妆/洗护/保健品, 珠宝/眼镜/手表, 运动/户外/乐器, 游戏/动漫/影视, 美食/生鲜/零食, 鲜花/宠物/农资, 工具/装修/建材, 家具/家饰/家纺, and 汽车/二手车/用品.
- Main Banners:** Includes a "SIMWOOD DENIM" banner for "秋/5波" denim, a "北京国际设计周" (Beijing International Design Week) banner for "09.22-09.24" in "朝内大街81号", and a "淘妙市" banner.
- User Interface:** Shows a user profile with "Hi! 你好", "领淘金币抵钱", and "会员俱乐部" options, along with "登录", "注册", and "开店" buttons.
- Footer/Bottom Section:** Contains "公告", "规则", "论坛", "安全", "公益" links, and a "网上有害信息举报专区". Below this are several promotional tiles: "老花镜就要方便的" (Convenient old glasses), "你需要这样一套家具" (You need this set of furniture), and "水兵舞蹈专款 头层牛皮正品" (Navy dance special, genuine top layer cowhide).



主题市场

天猫 聚划算 天猫超市

淘抢购 电器城 司法拍卖 中国质造 兴农扶贫 | 飞猪旅行 智能生活 苏宁易购 云栖大会

- 女装 / 男装 / 内衣 >
- 鞋靴 / 箱包 / 配件 >
- 童装玩具 / 孕产 / 用品 >
- 家电 / 数码 / 手机 >
- 美妆 / 洗护 / 保健品 >
- 珠宝 / 眼镜 / 手表 >
- 运动 / 户外 / 乐器 >
- 游戏 / 动漫 / 影视 >
- 美食 / 生鲜 / 零食 >
- 鲜花 / 宠物 / 农资 >
- 工具 / 装修 / 建材 >
- 家具 / 家饰 / 家纺 >
- 汽车 / 二手车 / 用品 >
- 办公 / DIY / 五金电子 >

亲宝贝 粉丝节

好店正当红!

童装/童鞋/玩具/热店

值得收藏 >

淘妙市

09.22 - 09.24

北京国际设计周

朝内大街81号

Hi! 你好

领淘金币抵钱 会员俱乐部

登录 注册 开店

网上有害信息举报专区 >

公告 规则 论坛 安全 公益

淘宝嘉年华开始招商 中差评功能升级
陌生人拼团上线 运营神器年中大促

TMALL天猫 理想生活上天猫

2/6 今日热卖

老花镜就要方便的
很小很轻很实惠



享受轻奢港式风
艺术的生活



水兵舞蹈专款
头层牛皮正品



充话费	旅行	车险	游戏
彩票	电影	酒店	理财

天猫商城

天猫商城（www.tmall.com）是阿里巴巴集团的一个B2C商城。天猫商城的前身是淘宝商城，后来改名为“天猫”，一个重要原因是“天猫”跟tmall发音非常接近。

喵，欢迎来天猫 请登录 免费注册

我的淘宝 购物车 0 件 收藏夹 | 手机版 淘宝网 商家支持 网站导航

TMALL

理想生活上天猫



搜索 天猫 商品/品牌/店铺

搜索

针织衫 | 连衣裙 | 四件套 | 摄像头 | 客厅灯 | 口红 | 手机 | 运动鞋 | 牛奶

商品分类

- 女装/内衣
- 男装/运动户外
- 女鞋/男鞋/箱包
- 美妆/个人护理
- 腕表/眼镜/珠宝饰品
- 手机/数码/电脑办公
- 母婴玩具
- 零食/茶酒/进口食品
- 生鲜水果
- 大家电/生活电器
- 家具建材
- 汽车/配件/用品
- 家纺/家饰/鲜花

超市 天猫超市 国际 天猫国际 天猫会员 电器城 喵鲜生 医药馆 营业厅 魅力惠 飞猪旅行 苏宁易购



SAMSUNG
惠聚国庆
换新机

S8低至3999元 >

天猫芯片节
价格风暴



iPhone X
现已开售。



天猫双十一购物狂欢节

双十一购物狂欢节，是指每年11月11日的网络促销日，源于淘宝商城（天猫）2009年11月11日举办的网络促销活动，当时参与的商家数量和促销力度有限，但营业额远超预想的效果，于是11月11日成为天猫举办大规模促销活动的固定日期。双十一已成为中国电子商务行业的年度盛事，并且逐渐影响到国际电子商务行业。



天猫双十一购物狂欢节——交易数据

- 2009年双十一销售额0.5亿元，共有27个品牌参与。
- 2010年双十一销售额9.36亿元，共有711家店铺参与。2010年淘宝商城“双十一”全场五折大促销曾创下单日10亿元的销售纪录。
- 2011年天猫双十一销售额33.6亿元，淘宝和天猫共52亿，2200家店铺参与。0点上线，8分钟突破1亿，21分钟突破2个亿，一个小时将近5个亿，10个小时10亿，13个小时15亿，最后单单淘宝商城33.6亿，全网52亿，相当于每一个中国人当天花费了4块钱。
- 2012年双十一，天猫和淘宝总销售额达到191亿元，其中天猫132亿元，淘宝59亿元。
- 2013年双十一销售额350亿元，超过2012年191亿元的销售总额用了13个小时。
- 2014年双十一销售额571亿元，作为阿里上市之后的第一个双十一，13个小时就超过2013年350亿元的销售总额。支付宝全天成交金额为571亿元，移动占比42.6%。
- 2015天猫“双十一”全球狂欢节，淘宝天猫平台的在线交易额突破10亿耗时72秒；12分28秒时交易额突破100亿，全天交易额超912亿元，其中移动端占比68%。
- 2016年双十一购物狂欢节上，开场52秒钟，淘宝系交易额超过10亿元；6分58秒成交额超过100亿元，2016“双十一”购物狂欢节天猫交易额达1207亿。
- 2017年双十一成交额重要节点数据：0:11，天猫双十一成交额破亿元；0分28秒，成交额超过10亿元；3分01秒，成交额超过100亿元，3分13秒，无线成交额超100亿元；6分05秒，成交额超200亿元；11分14秒，成交额破300亿元；40分钟左右，成交额破500亿元；截至24点，第九届天猫双十一全球狂欢节最终成交额1682亿元，无线成交额占比90%。全球消费者通过支付宝完成的支付总笔数达14.8亿笔，比2016年增长41%。全球225个国家和地区加入2017天猫双十一全球狂欢节。

京东商城

京东商城是中国最具有影响力的电子商务网站之一，在线销售家电、数码通讯、电脑、家居百货、服装服饰、母婴、图书、食品、在线旅游等12大类数万个品牌百万种优质商品。

The image shows a screenshot of the JD.com website homepage. At the top, there is a navigation bar with the location '北京' (Beijing), a login prompt '你好, 请登录 免费注册', and links for '我的订单', '我的京东', '京东会员', '企业采购', '客户服务', '网站导航', and '手机京东'. Below this is a search bar containing '枣夹核桃' and a shopping cart icon labeled '我的购物车'. A promotional banner below the search bar reads '一加企业购 2件7.5折 中秋好礼 礼好中秋 低至5折 潮玩指南 每100-30 麦芒7 笔记本'. A secondary navigation bar lists categories: '秒杀', '优惠券', 'PLUS会员', '闪购', '拍卖', '京东服饰', '京东超市', '京东生鲜', '全球购', and '京东金融'. The main content area features a large central banner for the iPhone XS with the text 'iPhone XS' and an '立即购买' (Buy Now) button. To the left of the main banner is a vertical menu listing various product categories: '家用电器', '手机/运营商/数码', '电脑/办公', '家居/家具/家装/厨具', '男装/女装/童装/内衣', '美妆/个护清洁/宠物', '女鞋/箱包/钟表/珠宝', '男鞋/运动/户外', '房产/汽车/汽车用品', '母婴/玩具乐器', '食品/酒类/生鲜/特产', '艺术/礼品鲜花/农资绿植', '医药保健/计生情趣', '图书/音像/电子书', '机票/酒店/旅游/生活', and '理财/众筹/白条/保险'. To the right of the main banner are several promotional tiles: '食品中秋季 每满199减100', '玩3C频道 抢666电脑神券', and '激光扫拖二合一 石头扫地机器人'. On the far right, there is a user profile section with a panda avatar, the text 'Hi~欢迎来到京东!', and buttons for '登录' and '注册'. Below this are sections for '新人福利' and 'PLUS会员', followed by a '促销' section listing various deals like '抢666元笔记本神券' and '荣耀笔记本新品直降200'. At the bottom right, there is a grid of service icons for '话费', '机票', '酒店', '游戏', '企业购', '加油卡', '电影票', and '火车票'. Vertical banners on the left and right sides of the page read '中秋好礼放价' and '食品每满199减100' respectively.

京东618

每年6月是京东的店庆月，每年6月18日是京东店庆日。在店庆月京东都会推出一系列的大型促销活动，以“火红六月”为宣传点，其中6月18日是京东促销力度最大的一天。一度将京东618促成与‘双11’遥相呼应的又一大全民网购狂欢节。1998年6月18日，刘强东在中关村创业，成立京东公司。



阿里巴巴（1688）

马云于1999年创办了阿里巴巴网站，即1688的前身。1688现为阿里集团的旗舰业务，是中国领先的B2B贸易电子商务平台。

The screenshot shows the 1688.com website interface. At the top, there is a navigation bar with links for '手机阿里' (Mobile Alipay), '请登录 免费注册' (Log in / Register for free), '我的阿里' (My Alipay), '进货单 0' (Purchase order 0), '我的收藏' (My favorites), '诚信通官网' (TrustPass official website), '实力商家' (Powerful merchant), '我是供应商' (I am a supplier), '客服中心' (Customer service center), and '网站导航' (Website navigation). Below this is a search bar with a dropdown menu for '货源' (Source), a search button, and a '发布询价单' (Post inquiry) button. A QR code is also present. The main navigation bar includes '首页' (Home), '淘货源' (Tao source), '伙拼' (Partner buy), '微商进货' (WeChat merchant purchase), '跨境专供' (Cross-border special supply), '进口货源' (Import source), '工业品品牌站' (Industrial brand station), '淘工厂' (Tao factory), '档口尖货' (Wholesale goods), '实力优品' (Powerful quality goods), '大企业采购' (Large enterprise procurement), '以商会友' (Business friends), and '生意经' (Business tips). The left sidebar features '发现好货' (Discover good goods) with categories like '女装 男装 内衣' (Women's clothing, Men's clothing, Underwear), '鞋靴 箱包 配饰' (Shoes, Bags, Accessories), '运动服饰 运动装备' (Sports clothing, Sports equipment), '母婴用品 童装 玩具' (Maternity products, Children's clothing, Toys), '工艺品 宠物 园艺' (Crafts, Pets, Gardening), '日用百货' (Daily necessities), '办公文教' (Office and education), '汽车用品' (Car accessories), '食品饮料 餐饮生鲜' (Food and beverage, Catering fresh produce), '家纺家饰 家装建材' (Home textiles, Home decoration, Home building materials), '美容化妆 个护家清' (Beauty, Personal care, Home cleaning), '3C 手机 家电' (3C, Mobile phones, Home appliances), '电工电气 照明 仪表' (Electrical, Lighting, Instruments), and '包装 印刷纸业' (Packaging, Printing, Paper). The main content area features a large banner for '企业汇采场' (Enterprise procurement field) with the text '全球11.11备货节热卖镇店之宝' (Global 11.11 stock-up festival hot-selling store treasure). Below the banner are three promotional tiles: '精选童装爆款 商人节返场狂欢' (Selected children's clothing hot-selling, Merchant festival return party), '秋冬新品特卖 全场0门槛包邮' (Autumn and winter new products special sale, Full-site 0 threshold free shipping), and '配饰秋冬好货 风云榜单' (Accessories autumn and winter good goods, Wind and clouds list). The right sidebar contains a login/register section with the text 'Hi, 晚上好 选择主采购行业' (Hi, good evening, Choose main procurement industry), '领身份 赢奖品 1027万人已领' (Get identity, Win prizes, 10.27 million people have received), and '尽享专属货源、一手价格、个性服务。' (Enjoy exclusive source, first-hand price, personalized service). Below this are buttons for '登录' (Login) and '注册' (Register), and icons for '保' (Protect), '支' (Support), '证' (Certificate), and '赚' (Earn). At the bottom, there are links for '手机阿里' (Mobile Alipay), '采源宝' (Caiyuanbao), '找货神器' (Find goods神器), and '阿里旺旺' (Alibaba Wawa). A footer section includes '公告' (Announcement), '规则' (Rules), '买家入门' (Buyer's guide), and '卖家入门' (Seller's guide). A notice at the bottom reads: '[公告]1688情报局推出世界杯特别版' and '[公告]“小米王”的开挂人生'.

拼多多

拼多多是国内主流的手机购物APP，成立于2015年9月，用户通过发起和朋友，家人，邻居等的拼团，以更低的价格，拼团购买商品。旨在凝聚更多人的力量，用更低的价格买到更好的东西，体会更多的实惠和乐趣。2018年7月26日，拼多多在美国上市。



平台选择

如果是个人开店，三个电商平台中就只有淘宝网可以选择；如果是公司开店，选择性就会比较多。

对比项	适合对象	平台特色	入驻费用	入驻难度
淘宝网	个人、公司	投入低、服务好	低	低
天猫商城	公司	投入高、服务好	高	高
京东商城	公司	商品质量高	中	中上

天猫入驻

保证金		技术服务费年费				实时划扣技术服务费	
5万元		3万元				4%	
经营大类	一级类目		注册资本	开店年限	一般纳税人	商标状态	商标转让情况
化妆品	美容护肤/美体/精油		不低于50万	无要求	是	R标	无要求
企业资质列表 (点击标题即可查看范例图或下载)			详情 (复印件请加盖开店公司公章)				
1	企业营业执照扫描件		需确保未在企业经营异常名录中且所售商品在营业执照经营范围内				
2	银行开户许可证扫描件						
3	法定代表人身份证正反面扫描件						
4	联系人身份证正反面扫描件						
5	商家向支付宝公司出具的授权书		点此下载：支付宝授权书。				
6	一般纳税人资质		需具备一般纳税人资格				
品牌资质列表 (点击标题即可查看范例图或下载)			详情 (复印件请加盖开店公司公章)				
1	由国家商标局颁发的商标注册证或商标注册申请受理通知书扫描件		若办理过变更、转让、续展，请一并提供商标局颁发的变更、转让、续展证明或受理通知书；				
2	独占授权书		1、若由权利人授权开设旗舰店，需提供独占授权书（如果商标权人为自然人，则需同时提供其亲笔签名的身份证复印件）。				
			2、若商标权人为境内企业或个人，请下载中文版独占授权书。若商标权人为境外企业或个人，可选择下载中文版或英文版独占授权书。（如果商标权人为境内自然人，则需同时提供其亲笔签名的身份证复印件。如果商标权人为境外自然人，则需同时提供其亲笔签名的护照复印件）。 点此下载：中文版独占授权书模板。 点此下载：英文版独占授权书模板。				

资费

类目	扣点 (%)
美妆护肤 / 面部护肤 / 洁面	6.00
美妆护肤 / 面部护肤 / 乳液/面霜	6.00
美妆护肤 / 面部护肤 / 面膜	6.00
美妆护肤 / 面部护肤 / 套装/礼盒	6.00
美妆护肤 / 面部护肤 / 面部精华	6.00

平台使用费(元/月) ⓘ	保证金(元) ⓘ
1000.00	50000.00

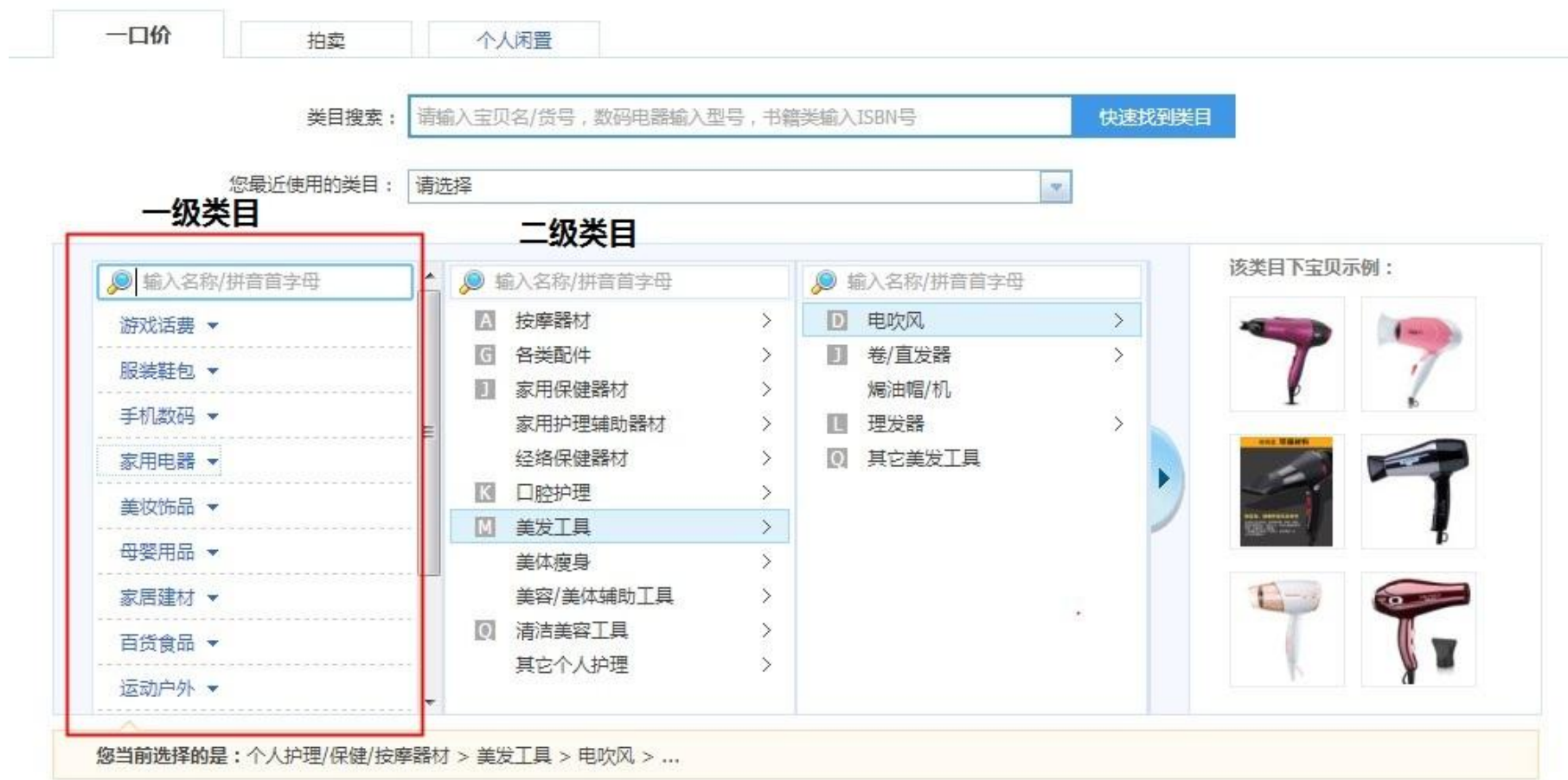
02

PART

类目及产品定位

类目

类目，目前是商品最重要的属性之一，当您点击卖家中心的【发布宝贝】，第一步就是要选择商品的类目，如下截图，最左侧的是一级类目，从左往右分别是二级类目、三级类目等，最右侧的类目也叫“末级类目”或“叶子类目”。每个类目的长度不等，有些类目二级类目就是末级类目了，有些有五级类目、六级类目等等。



淘宝网

类目需要根据商品属性正确选择哦，错放类目可能会导致商品被下架、删除或降权哟。

一口价 拍卖 个人闲置 淘宝租赁


1 类目搜索： 2 快速找到类目

您最近使用的类目：

3 匹配到 10 个类目 (双击直接发布，括号中为该类目下相关宝贝的数量) X 关闭，返回类目

- 1. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 篮球 >> 篮球
- 2. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 篮球 >> 篮球网
- 3. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 篮球 >> 更多篮球用品
- 4. 网络游戏点卡 >> J-街头篮球点卡
- 5. 网游装备/游戏币/帐号/代练 >> 游戏代练 >> J-街头篮球代练
- 6. 网游装备/游戏币/帐号/代练 >> 游戏帐号 >> J-街头篮球帐号
- 7. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 运动护具
- 8. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 篮球 >> 篮球服
- 9. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 篮球 >> 篮球球迷用品
- 10. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 篮球 >> 篮球充气设备

该类目下宝贝示例：



我已阅读以下规则，现在发布宝贝

利用宝贝模版发布

这款鞋子应该放在哪个类目里呢？



一口价

拍卖

个人闲置

淘宝租赁

类目搜索： 广场舞鞋

快速找到类目

您最近使用的类目： 请选择

匹配到 10 个类目 (双击直接发布，括号中为该类目下相关宝贝的数量)

× 关闭，返回类目

1. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 舞蹈/健美操/体操 >> 现代舞 >> 现代舞鞋
2. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 舞蹈/健美操/体操 >> 广场舞 >> 广场舞鞋
3. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 舞蹈/健美操/体操 >> 拉丁舞 >> 拉丁舞鞋
4. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 舞蹈/健美操/体操 >> 芭蕾舞 >> 芭蕾舞鞋
5. 运动/瑜伽/健身/球迷用品 >> 舞蹈/健美操/体操 >> 摩登舞 >> 摩登舞鞋
6. 女鞋 >> 低帮鞋
7. 童鞋/婴儿鞋/亲子鞋 >> 舞蹈鞋
8. 女鞋 >> 凉鞋
9. 女鞋 >> 帆布鞋
10. 流行男鞋 >> 低帮鞋

该类目下宝贝示例：



我已阅读以下规则，现在发布宝贝

利用宝贝模版发布

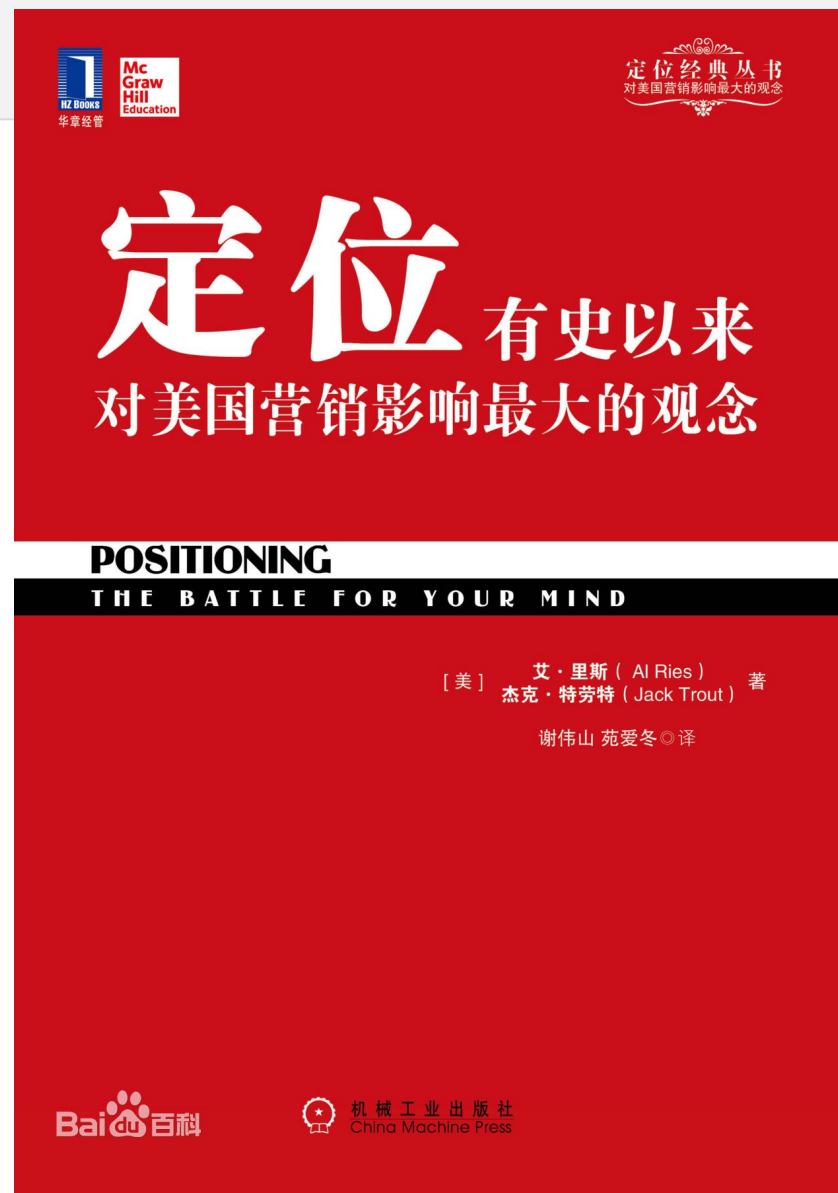
选什么产品？你需要做好定位！

定位

定位的启示：与用户心智共振，同频同率。定位不是围绕产品进行，而是瞄准的顾客心智，目的是要在消费者心智中变得**与众不同**。

《定位》是2002年2月中国财政经济出版社出版发行的图书，作者是艾·里斯，杰克·特劳特。

《定位》本书提出了被称为“有史以来对美国营销影响最大的观念”——定位，改观了人类“满足需求”的旧有营销认识，开创了“胜出竞争”的营销之道。



王老吉的定位

2002年以前，从表面看，红色罐装王老吉（以下简称“红罐王老吉”）是一个活得很不错的品牌，在广东、浙南地区销量稳定，盈利状况良好，有比较固定的消费群，红罐王老吉饮料的销售业绩连续几年维持在1亿多元。发展到这个规模后，加多宝的管理层发现，要把企业做大，要走向全国，就必须克服一连串的问题，甚至原本的一些优势也成为困扰企业继续成长的障碍。 最核心的问题是企业不得不面临一个现实难题——红罐王老吉当“凉茶”卖，还是当“饮料”卖？



“开创新品类”永远是品牌定位的首选。

红罐王老吉作为**第一个**预防上火的饮料推向市场，使人们通过它知道和接受了这种新饮料，最终红罐王老吉就会成为预防上火的饮料的代表，随着品类的成长，自然拥有最大的收益。

定位的另一种思维：差异化

理念差异、赢利模式差异、风格差异、受众人群差异

简单来说，就是：我们不一样！！

风格差异

裂帛，中国知名独立设计品牌，成立于2006年，由一群有非凡创造力的设计师和有趣的年青人啸聚而成。裂帛在大众的感受里被指认为自然风、民族风。



风格差异

茵曼，凭借以“棉麻艺术家”为定位的原创设计享誉互联网，是中国成长最快、最具代表性的网络服饰零售品牌。



风格差异

大码女装Msshe

new
autumn

Cross your eyes!

上新



利基市场：

指向被市场中的统治者或有绝对优势的企业忽略的有些细分市场或者小众市场，指企业选定一个很小的产品或服务领域，集中力量进入并成为领先者。

关于利基市场的另一个品牌
把小众市场做大！

 **阿芙·我们定义精油**
阿芙·就是精油!
AFU είναι ουσία είναι

距离活动结束仅剩 **0** 天 **8** 时 **46** 分 [收藏店铺](#)

AFU DAMASCUS ROSE HYDROSOL
阿芙大马士革玫瑰纯露



玫瑰被誉为花中之后，在希腊神话中，玫瑰是美神的化身。埃及艳后特别偏爱玫瑰调制而成的香膏所带来的芳香滋润。

长期使用玫瑰纯露进行肌肤护理
可以帮助肌肤保持娇艳的气色和细嫩的肤质



手指肚轻轻划过面部的皮肤，能明显感觉到肌肤变得细腻而温润。皮肤看起来也更加柔嫩细腻。

我们来做个思维练习-细分思维

一个产品销售思维的提问：卖一款女式连衣裙，你是怎么看待你的产品？

A：女式连衣裙

B：女式针织连衣裙

C：女式针织连衣裙 冬季加绒 复古

D：深秋的一个周末，和老公看了场电影《小偷家族》，然后坐在万达广场3楼愉快的喝着下午茶休憩时，我穿的那件连衣裙。



类目细分

多肉界的颜值担当-山地玫瑰。

举报



山地玫瑰多肉植物组合盆栽新手萌肉肉耶罗粉盖瑞米尔混合玫瑰多肉

商家承诺：植物/种子类商品90天内种植实物与描述不符可100%退款

价格 ~~¥9.90-19.80~~

淘宝价 **¥7.49-14.99** 好货也疯狂

14351 1251
累计评论 交易成功

看店宝：宝贝分析 评价下载 全店销售 店铺分析 DSR计算 店铺上新 手淘预览

店侦探：店铺日销售分析 宝贝日销量 宝贝展现词 无线展现词 直通车分析

优惠 淘金币可抵0.14元

淘宝客 比率：1.5% 佣金：¥0.22 月推广：388件 月支出：¥191.74

配送

颜色分类



是否含花盆

裸根不带土

数量

- 1 + 件(库存54024件)



★收藏宝贝 (52894人气)

分享



童装大家都在做，你选好了具体产品了吗？

1688 采购批发
上1688.com

产品 | 供应商 | 求购 | 生意经

童装

搜索

货

找货神器

儿童袜 | 儿童羽绒服 | 婴儿衣服 | 童装秋冬 | 童卫衣 | 童装秋冬一件待发

所有类目

共 766705 件相关产品

适用性别:	<input checked="" type="checkbox"/> 女	<input type="checkbox"/> 中性/男女均可	<input type="checkbox"/> 男				多选+		
适合年龄段:	<input type="checkbox"/> 中小童	<input type="checkbox"/> 中大童(8	<input type="checkbox"/> 婴幼儿	<input type="checkbox"/> 新生儿			确定 取消-		
风格:	<input checked="" type="checkbox"/> 韩版	<input type="checkbox"/> 欧美	<input type="checkbox"/> 休闲	<input type="checkbox"/> 百搭	<input type="checkbox"/> 甜美	<input type="checkbox"/> 公主	多选+		
产地:	<input checked="" type="checkbox"/> 浙江	<input type="checkbox"/> 广东	<input type="checkbox"/> 山东	<input type="checkbox"/> 江苏			多选+		
价格:	<input type="checkbox"/> 0-30	<input type="checkbox"/> 30-40	<input type="checkbox"/> 40-60	<input type="checkbox"/> 60-80	<input type="checkbox"/> 80-14000	<input type="checkbox"/> 14000以上			
分类:	<input checked="" type="checkbox"/> 韩版童装	<input type="checkbox"/> 童T恤	<input type="checkbox"/> 童连衣裙	<input type="checkbox"/> 童公主裙	<input type="checkbox"/> 欧美童装	<input type="checkbox"/> 童防晒衣	<input type="checkbox"/> 童外套	<input type="checkbox"/> 童卫衣	更多v

03

生命周期

PART

影响品类生命周期的因素

- 季节变化因素
- 传统节日及特殊时间因素
- 平台活动节奏

运营节奏

- 不要在产品到了销售旺季，你才开始运作！！
- 不要在产品到了销售旺季，你才开始运作！！
- 不要在产品到了销售旺季，你才开始运作！！

活动玩法

商家中心 > 官方活动列表页 > 2018年天猫99品牌欢聚盛典

天猫活动

天猫99品牌欢聚盛典

9-09 00:00 至 9-10 23:59

大促活动

2018年天猫99品牌欢聚盛典

天猫活动

2018年天猫99品牌欢聚盛典

预热时间：09-05 00:00:00 - 09-08 23:59:59 | 上线时间：09-09 00:00:00 - 09-10 23:59:59

2018年天猫99品牌欢聚盛典（简称“天猫99”）作为天猫年度特殊大型营销活动之一，是品牌强参与，粉丝齐聚互动的一次盛大活动。

1 活动指南

2 店铺入围报名

3 商品招商

4 素材招商

流程助手

2018年天猫99品牌欢聚盛典招商规则

2018年天猫99品牌欢聚盛典商品报名及优惠设定规则

VI下载



商家招商

8月3日 10:00 - 8月10日
23:59



商品招商

8月13日 10:00 - 8月21日
23:59



活动预热

9月5日 00:00 - 9月8日
23:59



正式活动

9月9日 00:00 - 9月10日
23:59



活动已开始

阶段4：正式活动 9月9日 00:00 - 9月10日 23:59

2018双十一海选拉开帷幕

海选报名：9月4日10:00:00-9月7日21:59:59，公布海选结果：9月12日14:00:00

立即报名

11.11
互动宝典



商家海选报名

9月4日10:00:00-9月12日13:59:59

- 海选报名
9月4日10:00:00-9月7日21:59:59
- 等待海选结果公示
9月7日22:00-9月12日13:59:59

公告海选结果

9月12日14:00:00-9月18日23:59:59

- 设置购物津贴玩法
- 签运费险协议&诚信经营承诺函
&商家诚信营销承诺函
- 补充报名信息

商品申报

9月25日12:00:00-10月26日23:59:59

- 预售商品报名
9月25日12:00-10月9日23:59:59
- 现货商品申报
10月15日12:00-10月26日23:59

玩法&补充素材招商

时间请关注行业素材活动发布

- 承接页装修
- 提交素材

活动开始

10月20日00:00:00-11月11日24:00

- 预售活动
10月20日00:00-11月10日22:00
- 活动预热
11月1日00:00-11月10日23:59:59
- 正式活动
11月11日00:00:00-23:59:59

一个活动策划表

主题：天猫99品牌欢聚盛典 活动时间：9.9-9.10					
预热期 9.5-9.8	1元预定，送同款1盒 (一个id限送1盒)				
商品	id	规格	日常价	利益点1 直降	利益点2
痔疮贴	567713516249	1盒装	36	29	买2盒送同款1盒 买3盒送同款2盒
		2盒装	72	58	
		3盒装	89	71.2	
前列腺贴	567941485253	1盒装	36	29	
		2盒装	72	58	
		3盒装	89	71.2	
冷敷贴	568262785645	活血止痛贴1盒装	32.9	28	
		肩周贴1盒装	37.9	34	
		骨质增生贴1盒装	37.9	34	
		颈椎贴1盒装	37.9	34	
		腰椎贴1盒装	37.9	34	
		关节贴1盒装	37.9	34	
		风湿贴1盒装	37.9	34	
活血止痛贴	567814048859	1盒装	32.9	28	
肩周贴	567814452301	1盒装	37.9	34	
骨质增生贴	567811608743	1盒装	37.9	34	
颈椎贴	567807584551	1盒装	37.9	34	
腰椎贴	568097475736	1盒装	37.9	34	
关节贴	567709704313	1盒装	37.9	34	
风湿贴	567657868099	1盒装	37.9	34	
小儿退热贴	567809856834	1盒装	26	25	
		2盒装	56	50	
小儿腹泻贴	569525308034	1盒装	22	19.8	
利益点3	拍前领券更划算(筹) 满59减3元、满119减10元				

季节玩法

一款成本40元的短袖T恤。

销售旺季在8月，我们怎么卖？

04

分析与规划

PART

所有分类 > 收起筛选 ^

品牌: 亦采 茵曼 HSTYLE/韩都衣舍 ZARA bobowaltz PEACEBIRD/太平鸟 优衣库 多选 更多

GGWOMEN 乐町 Lily/丽丽 H&M thatxiaov 韩语琳空间 R. Jstory/热嘉 奢姿

选购热点: 修身显瘦 气质淑女 端庄大气 柔美雪纺 加肥加大 花儿一样 田园小清新 多选 更多

尺码: XXS XS S M 均码 L XL 2XL XXXL XXXXL XXXXXL 多选

女装: 连衣裙 T恤 衬衫 休闲裤 蕾丝衫/雪纺衫 短外套 牛仔裤 半身裙 大码女装 更多

筛选条件: 服装款式细节 适用年龄 材质 袖长 相关分类

您是不是想找: 连衣裙 女装夏 韩版女装 裙子 恤女 女装恤 女装裙子连衣裙 大码女装 女装女夏装 外贸女装 女装新款夏装 棉麻女装

综合排序 销量 信用 价格 发货地 1/100

99盛典 包邮 赠送退货运费险 货到付款 新品 公益宝贝 二手 天猫 更多

合并同款宝贝

Ruella



9.9-9.10 全场折上2件9折 99欢聚盛典

99欢聚价 - 天猫购物津贴 - 店铺优惠券 = 实际到手价

¥184.5 不用 10 174.5

¥184.50 销量: 432

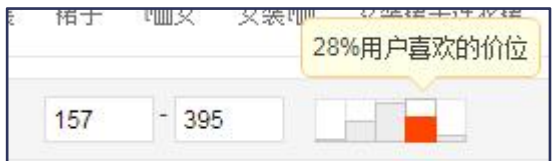
类 连衣裙

下架: 09-09 21:43 星期天 [6天23时34分]

看店宝: 宝贝 店铺 搜索 调价

自然搜索: PC(164) 无线(29)

直通车: PC(2326) 无线(16)



宝贝 鞋男

搜索

所有宝贝 天猫 二手

所有分类 > 收起筛选 ^

品牌: Skechers GOLF/高尔夫 人本 New Balance 361° ANTA/安踏 回力 李宁 多选 更多v

XTEP/特步 CONVERSE 花花公子 erke/鸿星尔克 木林森 耐克 阿迪达斯

选购热点: 日常休闲 帆船鞋 网面鞋 镂空 透气 真皮 韩版 高档皮质 英伦风 多选 更多v

鞋码: 11cm以下 12码/11cm 13码/11.5cm 14码/12cm 15码/12.5cm 16码/13cm 17码/13.5cm 多选 更多v

男鞋/皮鞋/休...: 休闲鞋 板鞋 帆布鞋 高帮鞋 皮鞋 潮鞋 懒人鞋 增高鞋

筛选条件: 运动鞋/休闲鞋 v 功能 v 闭合方式 v 鞋面材质 v 相关分类 v

您是不是想找: 男鞋 休闲鞋男 鞋男运动 皮鞋男 小白鞋男 帆布鞋男 豆豆鞋男 李

综合排序 销量 信用 价格 v

107 - 260

40%用户喜欢的价位

宝贝 鞋女

搜索

所有宝贝 天猫 二手

所有分类 > 收起筛选 ^

品牌: ANTA/安踏 New Balance 361° 李宁 XTEP/特步 CONVERSE 回力 耐克 多选 更多v

环球 彪马 蓓尔 人本 erke/鸿星尔克 阿迪达斯 M. JIANG/名将 达芙妮

选购热点: 韩范儿 运动风 原宿风 平底 学院 欧美风 厚底 松糕跟 粗跟 多选 更多v

鞋码: 11cm以下 12码/11cm 13码/11.5cm 14码/12cm 15码/12.5cm 16码/13cm 17码/13.5cm 多选 更多v

流行女鞋: 低帮鞋 单鞋 帆布鞋 拖鞋 凉鞋 高帮鞋 靴子

筛选条件: 运动鞋/休闲鞋 v 鞋跟款式 v 帮面材质 v 鞋跟高 v 相关分类 v

您是不是想找: 鞋女夏 女鞋 单鞋女 运动鞋 小白鞋女 运动鞋女 帆布鞋女 休闲鞋女 老爹鞋女 高跟鞋女 豆豆鞋女 运动鞋新款女

综合排序 销量 信用 价格 v

46 - 167

50%用户喜欢的价位

发货地 v

< 1/100 >

搜索词排行

热门地区

买家概况

卖家概况

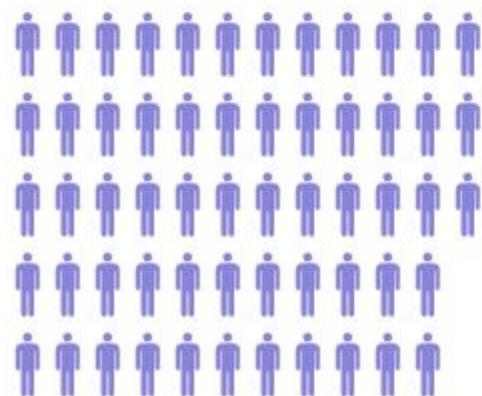
男装 > 西服套装

最近7天 (2018.09.10~2018.09.16)

买家概况



性别占比



男

女

年龄阶段占比



- 小年轻
- 青年
- 青壮年
- 中青年
- 中年
- 中老年
- 其他

搜索词排行

热门地区

买家概况

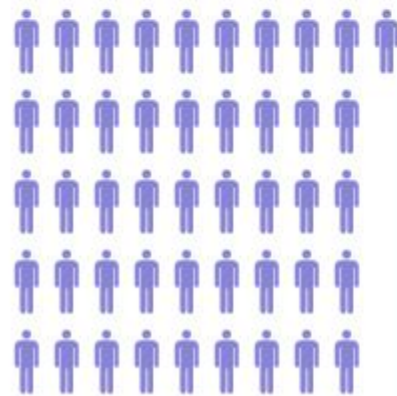
卖家概况

男装 > 棉裤

最近7天 (2018.09.10~2018.09.16)

买家概况

性别占比



男

女

年龄阶段占比



- 小年轻
- 青年
- 青壮年
- 中青年
- 中年
- 中老年
- 其他

货品规划

(1) 引流款：

顾名思义，引流款就是网店的主推商品。将产品定位为引流款，就意味着这个产品就是网店最大的流量来源通路。作为引流款的产品，一般选择大部分消费者能接受、非小众的产品。因为这部分产品的转化率高，相比于同样类目属性环境下的竞争对手，有价格或其他方面的优势。

(2) 利润款：

这类产品应该占实际营销中的最高比例。

货品规划

(3) 活动款

- ① 清库存：通过低价出售弥补消费者心理的一个好方式。
- ② 冲销量：提高知名度，最好选择一些大众喜欢的，比较热衷的产品。
- ③ 体验品牌：放弃产品利润，成为让客户感知品牌的理由。强烈建议给老顾客，而不要给新顾客。

(4) 形象款：装B用的。一般也可以不需要。

货源选择

- (1) 自家的产品
- (2) 本地产品
- (3) 厂家货源 (线上1688 , 线下批发市场)
- (4) 品牌代理商或经销商

要注意什么？

- (1) 价位：跑量的，中档大众的，高档精品三个层次。
- (2) 数量：库存备货量
- (3) 市场需求：是不是流行的，或者说有没有市场需求
- (4) 质量：根本！根本！根本！
- (5) 持续优化：要持续优化双方的合作关系，能见面就见面，能喝酒就喝酒。



一件代发

1688 代销市场

0库存、0成本、0风险，助你轻松开店!

代销市场是1688提供一件代发服务的专业分销平台。旨在为以淘掌柜为代表的线上分销商，提供支持“一件代发、极速铺货到淘宝、强保障服务（48小时发货+15天包换）”的海里源头精选货源！已覆盖“服装服饰、童装母婴、家纺美妆、数码家电、日用百货、食品饮料”等17大热门行业，万千好货、一件代发！[详情>](#)

▪ 进入1688代销市场

▪ 淘掌柜代销攻略

▪ 女装一件代发

超级产地日 袋发帮 【欧凡】免绒包芯纱修身套头打底毛衫女 冬新款韩版女装毛衣 5970 本产品支持七天无理由退货 举报



现货

代发

11.15超级产地日 发现产地好货 距大促开始还有 01天07小时21分01秒

价格 ¥29.00

专属优惠价 **¥29.00**

优惠 店铺新人专享首单包邮（部分地区除外）

物流 广东广州 至 请选择 快递 ¥5

实际发货时长：24小时内 可跟踪物流占比：55.00%

成交评价 ★★★★★ | 30天内 54件成交 1条评价

实力保障 8天无理由包退（仅向淘货源买家提供） 48小时发货 7天包换

支付方式 支付宝 网上银行 大额支付 交易支持 混批 诚e赊（免费赊账） 担保交易

颜色

尺码 均码 29.00元 490件可售 - 0 +

代发成交量 2件
30天铺货买家数 11人
平均发货时长 24小时以内
超级会员占比50.00% 超级会员占比27.27% 违约率--

立即订购

加入进货单

一键铺货

收藏



布有限公司

详细信息

成交 (549)

评价 (45)

订购说明

0 87011390
1703800

服饰有限公司
东 广州市海珠区



更多 >>

后退(B) Alt+←

前进(O) Alt+→

重新加载(R) Ctrl+R

网页另存为(S)... Ctrl+S

复制网页地址

添加到收藏夹(F)...

切换兼容性模式 >

全选(A) Ctrl+A

查找... Ctrl+F

打印(I) Ctrl+P

翻成中文(简体)(T)

编码(E) >

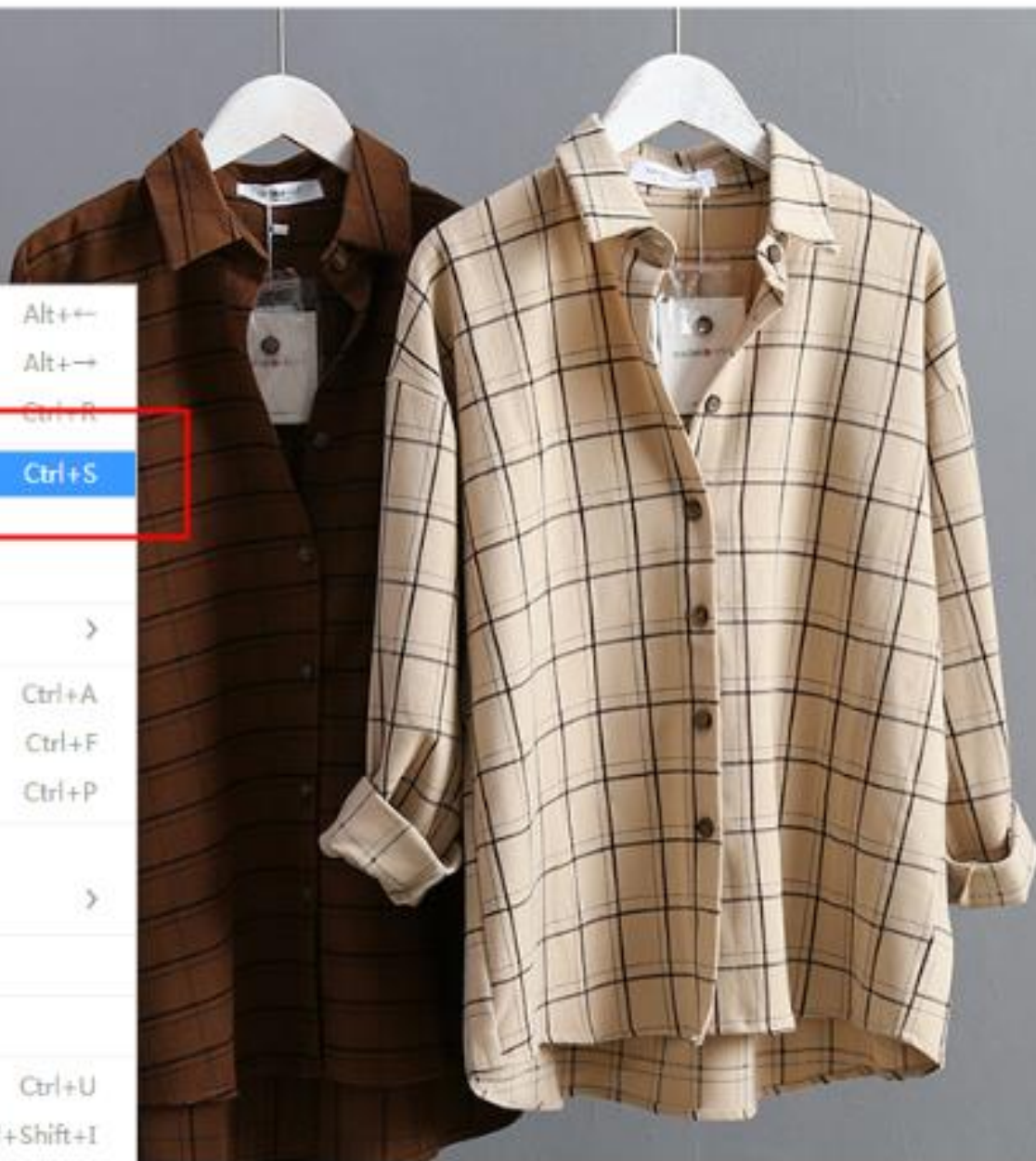
 复制宝贝ID

使用迅雷下载全部链接

查看源代码(V) Ctrl+U

审查元素(N) Ctrl+Shift+I

属性(P)





THANK YOU

感谢聆听，批评指导