

淘宝如何推广，淘宝最有效的推广方式

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/581f508270f608db8894e9754f6b3bae.html>

范文网，为你加油喝彩！

现在淘宝

竞争如此激烈，要想在众多竞争者中脱颖而出，不会些简单的淘宝店铺方法怎么能行。其实淘宝推广的方法非常多，也有很多人使用各种各样的推广方法让店铺销量好起来，但是并不是每个推广方法都适合自家店铺，所以，并不需要掌握太多的方法，只要好用就行。

一.微信、来往推广法

手机推广具体方法：

1.疯狂增加微信、来往好友数量，玩过微信、来往的人应该会发现只要你手机通信录里的联系人开通了微信、来往，系统就会提示你添加对方为好友。以此类推要想疯狂添加好友首先就要大量增加通信录联系人数量。联系人哪里来，就不用我多说了吧。

2.下载手机淘宝或通过手机浏览器打开淘宝网进入自己的店铺，点击分享按钮就可以把宝贝分享到朋友圈了。

二.软文推广法

辛弃疾是什么派诗人

说白了就是通过把自家的产品和同类目大品牌融合到一起，进行宣传推广的方法，你可以理解为“傍大款”。操作步骤：

1.整理各类目商品数据，量多量少根据自身能力而定。表格内容重点要突出促销信息、产品价格。

2.插入自身网店的产品数据，最好放在比较靠前的位置。

3.为表格想取个吸引人的标题，如“2019年双十二活动商品清单-价格提前曝光-已解密11.08”

4.qq好友分享表格、qq群共享上传表格及邮件附件的形式分享表格。

三.论坛推广法

说到论坛推广很多人会想到发精华贴、然后被置顶接着为网店引来大量的流量。你以为你自己文笔很好，还是论坛是你自家开的？年轻人，要实际点。看步骤。

1. 搜索设有积分兑换奖品的论坛(如化妆品就可以找一些化妆品试用类的论坛)，很多论坛为增加用户粘性，特地设置了这么一个板块。

2. 批评与自我批评联系管理员，为论坛提供奖品。注意点，奖品要是自己网店上的宝贝，奖品介绍要含有淘宝网上产品的链接，甚至可以跟管理员索要论坛广告位。

四.客户二次营销

就是把之前在网店下过爱不释手是什么意思单的客户，双十二再喊回来，方法主要邮件、短信、来往及优惠券。所要的信息在淘宝后台已成交客户中都有。

在对老用户进行二次营销前一定要对老用户的喜好进行分析归类，尽可能有针对性的推荐引导。我们要的不仅是在双11，双12让老用户购买我们的商品，而是更多的成都文理学院学费二次，三次，四次和更多的购买。

怎么做好老用户维护，怎么总结用户喜好？相信很多人都会有这样的疑问。这里简单介绍一下我的基本做法。

老客户分类，分别分为一次购买用户和多次购买用户

通过成交来源了解用户购物习惯，并针对他们的习惯选择活动形式

五.互换链接推广法

如果说交换友情链接推广，想必很多人都懂，但这里说的互换链接不单指交换友情链接，包括交换广告Banner，把流量互相导入。如果自己有多家不同类目网店，这个方法就可以很容易实现。

操作步骤：

1. 寻找不同类目，或同类目但经营产品不同并且每天流量与自己差不多流量的网店。

2. 确定交换广告位置及广告位大小，一般是左下角的友情链接，和产品详细页下方相关推荐产品(6-9个)。

此外还有直通车、淘宝客、SNS分享、口碑推广等，我就不一一说明了。

更多作文请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html