

2021年淘宝网店剖析。新电商模式下小白卖家的生存之道

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/68eb617e20c9b5d1585cede894370a49.html>

范文网，为你加油喝彩！

淘宝是党员谈心谈话记录2021年最新网店发展史上首次做成大规模的平台。

在最早一批的商家中，只要脑子够灵活，基本都赚的盆满钵满。在电商越来越庞大之后，门槛也被提的很高，形成了严重的两极分化，大商家一个一个崛起，小商家慢慢被淘汰。这是阿里巴巴创办了天猫之后的结果。大把的流量被导入天猫，淘宝小商家苦不堪言。那么现如今的小商家该如何生存呢？

作为一个十年电商人最重要的建议是：选对货源。选对一款好货源基本已经成功一半。罗列几个选品方法。

1：微商货源。微商品牌都是所有微商人通过朋友圈等方式推广。在所有的微商人不断发文推广攻势下70%左右的意向客户会选择微商下单，30%的意向客户会网店进行比价。微玉不琢 不成器商品牌方为了保护代理的利益，宣布永远不开设网店抢代理生意。当你把货源上架到淘宝后你就成了该品牌的唯一淘宝经销商。独享全渠道30%的流量。只需要把价格稍微降低一点点，就能达成一个超高的转化率。微商货源是最容易获取的，因为都是分级模式，推荐新人是有分红的，你找任何一个微商她都能给你提供20用英语怎么说来源。同时这也是传统微商人的转型之路。需要注意的是不要暴露这家网店属于你，否则品牌方不会再给你供货。

2：全新品牌货源。一个新创立的品牌必定需要做大量的推广来树立品牌认知。一个一般规模的品牌，前期投入的宣传费用平均在100万到300万之间，也就是说该品牌在创立初期阶段李克龙将军会带来约40万的客户人群。新品牌还未形成规模竞争指数非常非常小，哪怕你只抢占到1%的流量，带来的直接收益就有4000单，有了这些基础在以后的竞争商家中优势也巨大。

那么新品牌货源怎么找呢？如今的新品牌发展模式往往是遍地开花，全平台都会入驻，包括阿里巴巴批发网。阿里巴巴是一个专供批发的平台，也是品牌方发展分销体系的平台。而且大多都支持一件代发，无需囤货，一键关联代发非常方便。新品牌发展分销体系之初，往往价格都会设置的很低来吸引代理商，这中间给你带来的利润是非常可观的。如果品牌方没有控价体系，只需比旗舰店便宜一点，达成高转化并且吸引更多流量

当你掌握了自带流量的货源之后，做一个淘宝店就是轻而易举的事情。之后就是需要践行焦裕禄精神精美的图片，设定主图的宣传文案，以及挑选搜索量大且竞争指数小的关键词标题。这些我们会在下一期的文章中统一讲解。还包括上架后的注意事项和操作技巧。关注我看下一期内容！

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

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发