

《淘宝天猫助力农产品上行》

——县域电商系列

主讲：枫影

【课程背景】

乡村振兴与数字乡村的大战略的提出，对新农村建设，提升县域农业的要求日益剧增，农产品上行，仍然面临着很大的压力。借助新型电商渠道帮助农产品销售，目前仍是其重要的方法。

本节课主要通过淘宝店铺的深度运营分享，帮助县域农村企业、合作社实现农产品网销。

【相关内容】 淘宝店铺的深度运营

【课程收获】

- 掌握淘宝爆款单品打造的核心技巧
- 掌握淘宝站内流量获取的技巧
- 掌握淘宝站内推广的技巧
- 掌握淘宝站内内容运营的技巧

【课程时间】 1天（6小时）

【课程对象】 企业、合作社和创业个体

【课程内容】

模块	标题	内容
1	电商平台运营模型 (2小时)	1. 销售=流量*转化率*客单价 2. 流量来源 (1) 搜索+关键词匹配 (2) 内容+标签算法匹配 (3) 社交+分享 (4) 广告+定向 (5) 平台+活动

		<p>3. 转化指标</p> <p>(1) 人、货、场的匹配</p> <p>(2) 爆品打造</p> <p>(3) 信任体系</p> <p>4. 客户价值</p> <p>(1) CRM 客户管理系统</p> <p>(2) 客户生命周期价值管理</p> <p>(3) 客户的精细化运营</p>
2	电商平台运营策略 (1小时)	<p>1. 爆款打造</p> <p>(1) 爆款与供应链</p> <p>(2) 内容呈现</p> <p>2. 流量获取</p> <p>(1) 搜索：标题撰写技巧</p> <p>(2) 内容：首图、标题与详情页撰写技巧；短视频和直播创作技巧</p> <p>(3) 广告：直通车、钻展广告位图片创作技巧</p> <p>(4) 活动：活动报名的内容创作</p> <p>3. 流量转化</p> <p>信任体系：DSR、评价体系和账号体系</p>
3	淘宝京东内容营销 (3小时)	<p>1. 内容营销在传统电商平台的价值</p> <p>(1) 用户注意力</p> <p>(2) 信息过度传播对方案型的诉求</p> <p>(3) 传统信任危机</p> <p>2. 创作达人与创作平台</p> <p>(1) 淘宝达人与阿里创作平台</p> <p>(2) 京东达人与创作平台</p> <p>3. 内容分发入口</p> <p>(1) 淘宝分发入口：淘宝头条、有好货、必买清单、爱逛街、淘宝直播、每日好店、生活研究所、猜你喜欢</p> <p>(2) 京东分发入口：京东快报、发现好货、会买专辑、京东视频、京东直播、排行榜等，独立的发现频道更是内容集合地</p> <p>4. 内容创作技巧</p> <p>(1) 笔记创作技巧</p> <p>(2) 短视频创作技巧</p> <p>(3) 直播创作技巧</p>