

关键词：微信营销

内容概要：

淘宝生意可以说是很火热，前两天看新闻说，在江苏有一个村庄，共50多户人家，做淘宝，每年收入1.4个亿。这是很夸张。淘宝卖家是很有经济头脑的，微信刚一出台，就有人做起来微信营销，微信公众账号的出台，更有很多的卖家做微信营销，微信发展到今天，淘...

正文：

淘宝生意可以说是很火热，前两天看新闻说，在江苏有一个村庄，共50多户人家，做淘宝，每年收入1.4个亿。这是很夸张。淘宝卖家是很有经济头脑的，微信刚一出台，就有人做起来[微信营销](#)，微信公众账号的出台，更有很多的卖家做微信营销，微信发展到今天，淘宝卖家做微信营销的人更多，现在就给做微信营销的淘宝卖家算一笔账。



地球人都知道在淘宝平台上卖的最好的就是女装，一般到4皇冠以上的女装卖家，差不多一周会上新10款以上的女装，上新完之后基本都要做同一件事，就是群发短信给最近三个月在店里消费过的妹子们，通知她们有新货，速速来。

4皇冠以上的群发短信要多少钱？不做淘宝的或者没到那个级别的可能没感觉，一周一个4皇冠店差不多要发5万到10万条，按照平均每条5分钱来算，一周就是2500到5000块，一年的话就是12万到24万，这不是一笔小钱啊。

有卖家说100条短信5块钱，只要有一个人来我就赚到了，但实际上呢根本无法测算，有几家做垂直电商的兄弟还算诚实，给了个数据，搞大促时短信带链接加参数，测算过大概在2%-3%左右，平时没法测算估计0.5%最多。

举个数据，某知名女装淘宝店的微信公众平台目前8000多粉丝，每周群发两次，每次通过微信到店的在30%左右，最后产生购买的10%左右，自己算省了多少钱，赚了多少钱。别来公众平台问是那家店，保密！

马云老大说淘宝未来要做C2B模式，但能像阿卡家、两三事这种牛气到让买家先预付后下单的不会超过100家，剩下的呢还是得老老实实的做C2C、B2C。

基本上电商卖家会根据往年的销售情况，加上今年买入的流量相应转化率的情况，再凭自己对时尚的嗅觉、潮流的把握等等来决定，买多少数量材料做多少件衣服，尽管如此一般一款衣服第一批也就做个100件左右。

西安弈聪立足陕西西安，为西安企业提供网站优化，软件开发，软件外包，电子政务，网站建设、企业网络营销咨询服务及实施为主体业务，为客户提供一体化IT技术服务。

西安弈聪现有技术架构包含PHP,asp,.NET.C++,VB,J2EE等，在MYSQL,MSSQL数据库系统，ORACLE大型数据库管理系统开发方面专长，经验丰富，是业内技术服务最全面，技术实力最雄厚的IT技术服务企业之一。

联系电话：029-89322522 4006-626-615 网址：<http://www.xaecong.com> 邮箱:admin@xaecong.com