

2023年淘宝的心得体会 淘宝实训心得体会 (模板5篇)

心得体会是我们在成长和进步的过程中所获得的宝贵财富。我们应该重视心得体会，将其作为一种宝贵的财富，不断积累和分享。下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的心得体会范文，我们一起来了解一下吧。

淘宝的心得体会篇一

本人目前在淘宝实训，来这里差不多快一个半月了，想跟大家分享一下我对淘宝的印象。

我觉得大家找工作比较关心的应该就是薪水，福利，工作环境和发展空间。

先说薪水，据我了解，淘宝这边的薪水在国内互联网公司当中属于比较高的水平了，但是薪水的高低主要看个人的能力水平的高低。你能力强，你就可以跟hr开出很高的薪水。

而对与福利，大家最近应该听说阿里集团实行的员工无息贷款30万的事情吧，所以公司对员工的福利还是很不错的，而且在淘宝内部经常会有一些商家的优惠活动比如买车、买房什么的，都只针对淘宝内部员工，有优惠的政策。

再说工作环境。淘宝的工作环境很轻松、很舒适，像很多外企一样，没有打卡制度，没有严格的上班时间，很人性化，上班不用穿正装，穿拖鞋什么的都可以。大部分人都是9点半左右到公司，我老大基本都是早上快10点才来，感觉这样的作息时间很适合我们做技术的。20xx年，淘宝就要搬到淘宝城了，很霸气的一个地方，工作环境应该会非常好。

关于加班，在我实训的这段时间里，每天晚上7点之后，我就

从来没见过我老大的身影，但是也的确会有很多人“自觉加班”，因为淘宝里很多人都很努力，都在自我学习，提升自己的技能。就像我们在学校里上完课，还是会自觉的到实验室里看书、学习一样。

最后说的，也是我觉得最重要的就是淘宝的个人发展空间了。淘宝有很多培训，技术的、非技术的都有，而且基本每天都有，有很多大牛做的分享，所以你在淘宝绝对可以获取到丰富的技术资源，而不仅仅限于你所工作的部门。我参加过很多场这样的培训，我觉得对我很有帮助，我印象最深的就是几场性能优化的培训课程，非常非常精彩。淘宝很多地方是做idea的，所以只要你有好的idea，淘宝就会给你提供展示的空间。我部门有个同事，是实训生转正的，刚刚入职不到一年，参加了淘宝的一个“*”比赛，说白了就是一个比技术、比想法的比赛，在这个比赛中他可以接触到淘宝的高层(总裁级别的)，把他的好的idea和淘宝的高层们进行面对面的沟通、交流。如果你的想法合理、有可行性，高层们就会给你投入资金，让你大展才华，所以只要你有能力，在淘宝就不会被埋没，会有很大的发展空间。

我来淘宝也不长时间，对淘宝也不是特别了解，但是这里的氛围很好，环境很好，人很好，那我就觉得淘宝很好。淘宝是一家有实力，有规模的大型互联网企业，其电子商务领域未来会有很大的发展空间，而且淘宝早晚都会上市，所以淘宝是就业的不错选择哦。

淘宝的心得体会篇二

我是__年暑假开始进入网购大军的，开始时用网上银行直接在网游官网进行点卡充值，后来不玩游戏了也就暂时退出了网购大军!后来有次看到女朋友在网上购物，感觉挺有意思，于是我又重新回到了网购大军中，并且第一次接触了淘宝，感觉用着很爽，第一次购物，买了衣服和裤子，很开心，感觉挺便宜的，不过后来才知道，原来其他店家还有卖的更便

宜的，那时候我怎么就不知道用商品名进行搜索下呢!?!看来别人叫我笨笨是有原因的!还好，吃一堑长一智，后来我就学会了货比三家，学会选择最优卖家!口袋里的rmb可是用一点少一点啊!省下来就是自己的零花钱啊，大家也同意的吧!?!网上购物还是存在风险的，比如个人感觉大部分人都是使用了ps的，对照片进行了处理，所以实物和照片会存在差异，然后质量也挺难从照片上看出好坏，有可能洗了就会褪色，缩水这类的，也未可知;大小也不好控制，因为有些衣服制作会偏大或偏小，所以有可能买来的衣服不是十分适合自己的体型，造成一点点小遗憾。个人感觉网上的信用制度还是很好的，要是价格差不多，我会选择那些信誉比较高的，既是他们价格会贵个1元2元，我感觉信誉高的，买了放心!所以怪不得网上有那么多帮助新卖家刷信誉的团队，现实中质量和价格最重要，网上嘛，价格和信誉最重要吧!个人最近买了几件商品，也已经成为三星买家了，发表一下个人购物心得。

1. 在一家店铺看中一款商品时，把商品名复制下来，去拍拍中搜索下，也许会发现更加优惠的店铺。
2. 看中一家店铺时，最好看下交易记录，也许有些卖家的信誉是刷上去的。
3. 买衣服之类的，最好几件一起买，这样就可以省下多家店铺分开买的邮费了。
4. 下单时，一定要把自己买哦货品，对货品的要求写上，免得卖家发错货，造成不必要的困扰!
5. 网购有风险，下单需谨慎。

淘宝的心得体会篇三

工作中总会有自己的一些心得，不妨写写心得来找到自己的不足。今日小编就为大家整理了关于淘宝客服工作心得体会

范文，欢迎借阅学习，一起来看看吧！

时光转瞬即逝，不知不觉来到公司已经大半年，忙忙碌碌中时光已近年末。回顾过去工作中的点点滴滴，才发现自己真的收益良多，作为公司的一名售后客服，我也深知自己所肩负的责任。售后服务工作作为产品售出后的一种服务，而这种服务关系到公司的产品后续的维护和改进，也是增强与客户之间交流的一个重要平台。售后服务的优劣，直接关系到公司的形象和根本利益，也间接的影响销售的业绩。

在我所从事的工作中涉及到聊售后旺旺和处理各种售后交接问题，在过去一年里我学到了很多，对于旺旺回复话术和电话沟通技巧都有了一定的积累，对于很多工作都能有效的去完成。在十月份的时候处理的交接数据是我们小组中最高的，双十一的当月处理的交接数据达到了9800多个，平时也都能尽职尽责的去完成自己的本职工作，算是没有辜负公司领导的期望。为了更好的完成本职工作，为公司创造更多的效益，特将今年的经验作工作总结如下：

1、塑造店铺良好形象

顾客进入店铺第一个接触的人是客服，客服的一言一行都代表着公司的形象，客服是顾客拿来评论这个店铺的第一要素。作为售后客服，我们要本着为顾客解决问题的心理来对待，不要把自己的情绪带到工作中，遇到无理的顾客要包容，也不要与顾客发生冲突，要把顾客当朋友一样对待，而不是工作对象。作为网店客服我们多数时间是在用旺旺文字与顾客交流，面对电脑顾客也看不到我们的表情，在与顾客交流的时候我们一定要保持良好的态度，言辞要委婉，多用礼貌用语和生动的语句，最好搭配一些动态诙谐的图片，这样可能带给顾客的就是另外一种体验了。

2、学会换位思考

当顾客来联系售后时，可能是因为收到商品不合适，商品出现质量问题等因素需要退货或者换货，当我们在为顾客处理问题时，我们要思考如何更好的为顾客解决问题，或者将心比心，当我们自己遭遇到类似顾客这样的情况时我们希望得到怎样的处理结果，然后在有效的去实施。售后工作也是锻炼我们心理素质的一个良好平台，我们每天会遭遇各种各样的顾客，其中不乏有无理取闹的，对待顾客时我们要持一颗平常心，认真回答顾客的问题。遇到顾客不懂的，我们则需要更多的耐心去服务，我们应该耐心倾听顾客的意见，让顾客感受到我们很重视她的看法并且我们在努力满足她的要求，让顾客有一个良好的购物体验，以带来更多潜在的成交机会。

3、熟悉公司产品和产品相关知识

公司作为一个从事服装的企业，产品的更新换代是非常快的，作为公司客服，熟悉自己的产品是最基本的要求，当有顾客问到产品的一些情况，我们也能及时回复顾客。对于产品的了解也并不能局限于产品本身，关于产品的相关搭配，也是我们要了解的。公司几乎每周都有定期的新款培训，对此培训我也是比较热衷的，新款培训可以让我们结合实物和网页产品介绍对产品有更深层次的了解，在处理售后时我们也能熟知自己产品的优劣势，进而更好的为顾客解决问题。

4、有效的完成本职工作

旺旺是我们与顾客沟通的工具之一，在旺旺上与顾客沟通时我们要注意回复速度，只有及时回复才能让顾客第一时间感受到我们的热情，为此我们设置了各类快捷短语。在保证回复速度的基础上，我们也要注意沟通技巧，热情的态度往往是决定成功的一半。通过电话联系处理顾客的退换货也是我们的职责之一，在电话联系时我们也要注意最基本的电话礼仪。通常我们所处理的工作都是主动与顾客联系，拨打电话时要注意时间不宜太早或太晚，也不适宜在午休时间去电顾客；其次我们要注意电话沟通技巧，通话之前我们要了解去电

的目的，在通话途中要吐词清晰，注意倾听顾客的要求，不要随意打断顾客，同时要注意控制通话时长，避免占用太多的工作时间；打电话时的一定要态度友善，语调温和，讲究礼貌，从而有利于双方的沟通。通话结束时应礼貌的回复顾客再挂断电话。

对于顾客的一些问题我们要持一个专业的态度去对待，在保持专业水准的基础上我们也要让顾客看到我们诚恳的态度，如果凭自己的专业产品知识还是不能解决问题，这时我们就从顾客的回复中洞悉顾客的心理，努力快速解决顾客的问题，并将售后成本降到最低。如果处理得当，久而久之公司的信誉评价等都会有所提升，这也是体现我们售后价值的所在。

在过去的一年中我收获了很多，但是我知道自己还有不足之处。给我印象较深的是一次小组式的模拟培训演练，通过模拟顾客与客服沟通买卖的场景，将产品推销给顾客。如果客服熟知了自己产品，理解一些穿衣搭配知识，在分析一下顾客的购买心理，然后找出有效的推销手段，这样成交的机会就大的多。公司的培训也让我看到了自身的不足，在这以后，我也是在努力改进，平时工作闲暇之余，我会多关注店铺新款和店铺各类活动，在每次活动前我也会花时间去了解活动规则，做到心中有数。

公司也组织过各种各样的培训，在年中闲暇之际，我申请过到售前岗位去学习，虽然学习时间不长，但也收获了很多，对他们的工作也有了大致的了解。售前虽然只需要通过旺旺与顾客打交道，但是旺旺沟通也是需要很多技巧的，让买家下单关键是客服在交谈过程中能不能打动顾客，如何让顾客买到自己想要的产品，并非一味的推销而是让顾客享受购物的过程。也使我明白金牌客服不是一天练成的，当接触了不同的岗位后我才发现自己其实还有很多需要去学习和改进的，在以后的工作中我也期待有更多的培训机会，拓展自己的综合实力。

时间匆匆，转眼已经过去了3个月，回顾过去工作，真是百感交集。要总结的实在太多了，现简单总结如下：

偶然的机会有幸我干了淘宝客服这个工作，不知不觉已有大半年了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。

上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手。

在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度要和善，委婉的告知对方不能够优惠的。要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，也知道了从哪家进的货偏小，哪家的偏大，按合适的尺寸给客人推荐衣服。刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己

很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。

记得刚来的时候，第一次接触淘宝，觉得它是那么的陌生，但是我相信对于卖衣服肯定不陌生，可是它和想象中的就是那么的有差别，第一次让我们看网页上的衣服，我都快蒙了，衣服满目琳琅的在电脑上滚动，眼睛看花了。第一天上班时候，店长先让我们熟悉熟悉衣服，熟悉了一些简单的衣服后，让我们看看怎样和客人沟通，沟通很重要，看着店长用着熟练的手法和语气，我不得不呆了，店长和每个客人聊天时都用了“亲”这个词，店长很细心的和我们解释了亲这个词的含义，我们也很虚心的学习了，记下了，我们才刚刚开始接触客服这个行业，很多都不懂，回答点简单的问题都是店长先教我们如何如何回答，时间长了我们也有自己的见解了，先开始的几天店长都会教我们怎样应付不同的客人，刚开始做客服和客人沟通时每句都用上了“亲，您好，”这个词，店长说并不一定每句都要用的上，看你在什么适当的时机用就可以了。听了店长的建议，发现这样好很多诶，渐渐时间长了，我们自己也能和客人沟通了，如果不懂的问题就在旺旺上询问店长或者其他同事。

自今年7月入职至现在，我一直在揭东县分轮岗，至今已有三个多月。首先，我很荣幸加入到客服这个团队。在主任的指导和带领下，团队众成员团结合作，齐心奋战，红九月校园营销、双节营销、百日冲刺，我们以崭新的姿态、饱满的精神为提高县分业绩冲锋陷阵。虽只有三个月，但通过与各位领导和前辈交流学习，我受益匪浅。

今天，我特将这三个月来的所学所感，进行一次小结，并就目前情况提出自己的一点想法。

一、服务

客服室，实际是营销服务室。每天，服务经理通过电话与客户打交道□3g客户维系挽留□2g客户维系挽留、固网宽带维系挽留等等。众所周知，挖掘一个新客户比留住一个老客户，成本要高好几倍。可见，服务是多么重要。

那么，如何拉近与客户的距离，更好地服务客户，让客户满意和认可企业，是当今服务行业一直思考和亟需解决的难题。

我认为，世界上并没有标准的服务方式。那些所谓的标准术语、语气、语调只是最最一般的方式，但并不是适合每一个服务经理。就像某位伟人所说，框条是死的，人是活的。最适合自己的才是最好的。简而言之，就是让服务更显个性。作为服务经理，应该在遵照公司服务要求的基础上，结合自身特点，找寻一种最适合自己的服务态度和方式，这样更能在服务过程中拉近与客户的距离，达到更好的服务效果。

打破框架，创新服务。

二、考核

考核，是对员工工作的评价和肯定。我看了市公司下发文件对服务经理的考核指标，个人认为，有些许强人所难。比如外呼量，在我刚来的时候，外呼量为一周150个正常通话，如今提高到200个。尤其在无和三底等回访，更是难以达到外呼要求。

我认为，工作以人为本，以人为先。工作人员拥有动力和信心，才能做好本职工作。所以，调动员工的积极性是工作顺利进行并取得成效的重要保障。

调动员工积极性贵在设置合适的考核指标。县分客服可综合考虑市公司下达文件的指标为基础，设置自己的考核标准。指标设置必须得当，指标太高，员工经常完成不了，久则生惰性，积极性便下降；太低，则会减低效率，降低服务质量。

最适当的指标在于尽力尽心去做即能达到。还有，奖罚分明。在月底进行一次评比，考核达标且成绩第一的，给予奖励；考核不达标且成绩最差，加以惩罚。

总之，考核以激励促竞争，以竞争促动力，以动力提绩效。

三、团队建设

创建一个优秀的具备强劲战斗力的团队，不仅在于分工，更在于合作。团队成员多沟通、多交流、多配合，精诚合作，不分你我。

我建议，可仿效市公司在每周组织一次下午茶，召集所有成员，大家谈谈心、交流这一周的工作情况和个人心得，好的方面可学习发扬，不足的可以讨论完善。不断从日常工作中总结经验，才能不断提升个人能力。

领导亦可借此机会了解下属最近的工作和生活情况，增进大家的感情。我想，一位平易近人、时常体恤和关心下属的领导，才是大家推崇和尊敬的好领导。

李白诗云：天生我才必有用。每个人都有可取之处，物尽其用，人尽其才，才能发挥团队最强的战斗力。

总之，领导对员工的关心和激励，是员工努力工作的无限动力。

说话也需要技巧的，尤其是淘宝客服说话技巧更加重要，打动买家下单的关键就是客服在交谈过程中能不能打动顾客，与客户沟通时，要把握言语的分寸，要知道什么话应该说，什么话不应该讲。如果不小心踩到了沟通的地雷，即使客户购买的意愿再强烈，也会拂袖而去，奔向其他卖家的怀抱。因此，在和顾客沟通的时候，必须注意以下几点。

首先，不要与客户争辩。销售中，我们经常会遇到一些对我们销售的产品挑三拣四的客户，此时我们难免想与他争辩。但是，我们的目的是为了达成交易，而不是赢得辩论会的胜利。与客户争辩解决不了任何问题，只会招致客户的反感。即使我们在线下很不生气，但是我们也不可以把情绪带到线上。线上的我们应该耐心倾听客户的意见，让客户感受到我们很重视他的看法并且我们在努力满足他的要求。

其次，不要用淡漠的语气和顾客沟通。在跟客户交谈的时候即使面对的是电脑我们也要保持微笑，因为客户是可以从我们的字里行间里感觉出来。微笑是一种自信的表现，也是建立良好氛围的基础，客户遇见微笑的我们，即使不需要我们的产品，也可能成为我们的朋友，下一次有需要就很容易想起我们的店铺，从而成为下一次交易的铺垫。

第三，不要直接质问客户。与客户沟通时，要理解并尊重客户的观点，不可采取质问的方式与客户谈话。比如：您为什么不买我们的产品？您为什么不信任我们？您凭什么认为我们的产品不是正品？诸如此类等等，用质问或者审讯的口气与客户谈话，是不懂礼貌的表现，是不尊重人的反映，是最伤害客户的感情和自尊心的。

最后，推销要有互动性，避免单方面推销。什么样的销售才是最成功的？我认为实现双赢的销售才是最成功的。实现双赢，就是客户购买了我们的产品我们解决了他实际的问题，而我们也获得了利润。

因此，我们销售时首先应该倾听客户的心声，了解他的需求，然后我们再向客户推荐相应的产品帮助他解决实际的问题。如果我们只是一味地向客户推销某个产品，忽略了客户的真正需求，即使再好的产品也难达成交易。在和顾客聊天的过程中，如果做到了以上四点，那么我相信，店里的生意不会差到哪里。金牌客服不是一天炼成的，只有每天进步一点，不断的加强自己的说话技巧，才能一步一步成为一名优秀的

客服。

时光如梭，不知不觉中来__务中心工作已有一年了。在我看来，这是短暂而又漫长的一年。短暂的是我还来不及掌握更多的工作技巧与专业知识，时光已经流逝；漫长的是要成为一名优秀的客服人员今后的路必定很漫长。

回顾当初在招聘会上应聘公司客服岗位的事就像发生在昨天一样；不过如今的我已从懵懂的学生转变成了肩负工作职责的绿城员工，对客服工作也由陌生变成了熟悉。

很多人不了解客服工作，认为它很简单、单调、甚至无聊，不过是接下电话、做下记录、没事时上上网罢了；其实不然，要做一名合格、称职的客服人员，需具备相关专业知识，掌握一定的工作技巧，并要有高度的自觉性和工作责任心，否则工作上就会出现失误、失职状况；当然，这一点我也并不是一开始就认识到了，而是在工作中经历了各种挑战与磨砺后，才深刻体会到。

下面是我这一年来的主要工作内容：

3、 函件、文件的制作、发送与归档，目前年度工作联系单发函150份，整改通知单115份；温馨提示55份；部门会议纪要23份，大件物品放行条1387余份。

在完成上述工作的过程中，我学到了很多，也成长了不少：

1、 工作中的磨砺塑造了我的性格，提升了自身的心理素质。对于我这个刚刚步入社会，工作经验不丰富的人而言，工作中不免遇到各种各样的阻碍和困难，但在各位领导和同事们的帮助下，尤其是在任主管的悉心教导下，让我遇到困难时勇于面对，敢于挑战，性格也进一步沉淀下来。记得揽秀苑与临风苑房屋交付的时候，因时间紧迫，人员较少，相关工作又较复杂；管家部全体人员连续加班一个多星期，力争在交

房前把所以准备工作做充分做细致;尤其是在交付的前3日,大家每晚都加班至凌晨两三点。

交房的第二天我是负责客服中心的协助工作,当我拖着疲惫的身体参与交房工作时,已有一种睁着眼睛睡觉的感觉。

但当我看到从重庆远道而来的张羽在面对客户时从容甜美的笑容,娴熟的接待技巧时,内心竟荡起一波波涟漪;她也是加班加点的在工作,也会很累,为什么在客户面前却可以保持这么好的精神面貌和工作状态呢?通过公司领导对我们当天工作的总结,我才深刻体会到职业精神和微笑服务的真正含义。所谓职业精神就是当你在工作岗位时,无论你之前有多辛苦,都应把工作做到位,尽到自己的工作职责。所谓微笑服务就是当你面对客户时,无论你高兴与否,烦恼与否,都应已工作为重,重客户为重,始终保持微笑,因为你代表的不单是你个人的形象,更是公司的形象。

3、 工作学习中拓展了我的才能;当我把上级交付每一项工作都认真努力的完成时,换来的也是上级对我的支持与肯定。前两天刚制作完毕的圣诞、元旦园区内布置方案是我自己做的第一个方案,当方案通过主管的认可后,心中充满成功的喜悦与对工作的激情;至于接下来食堂宣传栏的布置还有园区标识系统和春节园区内的布置方案,我都会认真负责的去对待,尽我所能的把他们一项一项的做的更好。

在20_年这全新的一年里,我要努力改正过去一年里工作中的缺点,不断提升,加强以下几个方面的工作:

3、 进一步改善自己的性格,提高对工作耐心度。

淘宝客服工作心得体会范文大全

淘宝的心得体会篇四

我们团队经过4个月的努力，店铺的成长发展还算是挺乐观的。我们共同见证着店铺的出生，成长，发展的四个月里，总结出来的有成功的也有失败的，但是从我个人来说收获无限，真的是学到了很多知识，见识了很多东西！

售后、店内促销等。虽然没有精通或者熟知商城的运营技巧，但是为以后从事淘宝商城的工作打下了基础。再从细节体验收获，岗位体验——淘宝商城编辑与美工，本来是一个零经验的应届生，现在对于店铺装修、广告图、宝贝页面等等的制作都有了一定的经验，但是进步的空间还很大，仍需继续努力！我是属于完美主义型的，在设计方面一直追求的都是视觉上的美观为重，往往遗忘了做图的目的和重点，这点仍需要再不断参考一些成功例子来学习和改进。

工作态度体验——丽佳娜旗舰店团队，给我一种满足感。店长与队友们的团结友爱，已经由最初陌生的同事关系转化为亲密的朋友关系了，感觉这个团队非常团结，给了我工作的激情与动力，给了我工作的满足感。尽管我在工作中也会产生情绪，但是心中觉得呆在岗位上总能学到东西，需要以一种踏实的态度来对待。

收获体验颇多的还有对于商城广告的投放、活动的参与等，通过参与活动，打造爆款，引进流量，提升店铺的总销量。我们通过参与淘宝硬广活动以及淘金币、直通车活动等，这些广告的投放与活动的参与，不仅给我们带来流量，而且大大的增加了销量。活动之前我作为美工设计的就必须有质量有效率地完成广告图的制作，宝贝页面的优化以及关联营销等等。活动期间，白班和晚上值班客服都忙不停，一天下来销量就过百，可见参加活动的效应。不过商城各类活动也有其弊端，靠活动过日子的商城，总不比那些有自己特色的商城，经营的踏实。大多的淘宝商城是靠砸广告投活动撑起的，活动就是为了销库存，如一场聚划算几小时上千上万件的销

量。但是，参与一次活动，并不代表商家就一定有收益，亏本的例子随处可见。因此，店铺前期的工作很重要，包括设置那款促销产品，促销价格，促销图设计，活动图设计，如何关联销售等等，可能一招不甚，满盘皆输。

进入泰玛是偶然的，进入丽佳娜团队是幸运的，非常感谢公司给我这样的机会，进入一个新的团队，重新注入团队能量，开拓新的发展空间。一直相信这句话：“心有多大，舞台就有多大”，期望在未来，我的心大如世界，我的舞台便是世界！其实，我不惧怕努力，但是我惧怕缺失激情，因为这便缺失了动力，同时也缺失了思维与想法。生存之上，生活之下；看中眼前，更看中未来。

淘宝的心得体会篇五

开店心得体会、必备：图片制作、文笔流畅！作为闯进淘宝的新手一枚，在几个月的网商洗礼中总算总结出一点点小道理！要想把店铺从星级的店铺提高到钻石级别考得不全是耐得住寂寞。

一开始把店铺弄的自己满意，然后就在那里干瞪眼对着电脑瞎点击。有时间聊天都不去学点额外的知识！这是懒惰的表现。

几乎刚开始大家都把没流量、没订单作为口头禅！但是大家没发现、这样的时间里、销量高的卖家都在干什么呢？人家都在发货呢。为什么生意都在别人那里呢？秘诀曝光。

小店起步必须要学习的东西：

1、洞察力：发现总结高级卖家的店铺运营模式，观察他们的标题、帖子！从模仿做起！

2、时机：如果你是全身心的投入网店、就要有规律的时间安

排！不能是买家玩的时候你在玩、所以抓住时机尤其重要！

3、手艺：开店最重要的是装修、特别是楼主这一行的女装行业！必须掌握的就是装修、图片的编辑和制作！有些人才摆布一些图片就能激起买家的购物欲！

4、耐心：没有一个懒卖家能够发大财的！背后付出的努力是令人发指的在电脑边做一天、聊一天就靠耐心！拼命玩才能玩出钱来！如果偷懒了就可能错过最重要的机会！

5、实用服务：小卖家不舍得花钱、这也是开店的缘由(资金不足)所以要努力的需找突破口！从免费的服务入手！适当花些钱也是必须的~不花钱赚钱是行不通的！

6、二维码是好方法！随着智能机的增加！手机淘宝是有前景的！