

为什么天猫店比淘宝店销量大...新开的淘宝天猫店铺为什么销量会那么多啊？-股识吧

一、新开的淘宝天猫店铺为什么销量会那么多啊？

如果不是有专业的团队操作，那就有7成是刷上去的

二、为什么卖同样的商品，淘宝就要比阿里巴巴销量好

展开全部1、淘宝是零售式的模式。

淘宝主要集中于零售，面向终端用户。

阿里巴巴是订单的模式。

阿里巴巴主要面向于批发（包括出口和内销），面向经销商，代理商，淘宝的客户是个人，是属于B2C或者C2C的模式。

同时，阿里巴巴还分为国际站和中国站。

国内绝大多数用户使用的都是中国站的服务-----诚信通，阿里巴巴的客户主要是企业，属于B2B的模式2、最核心的一个区别就是，淘宝网上的卖家只有经过实名认证，才收到诚信的监控。

而诚信通则是先经过认证，核实通过后，才得以上线买卖生意。

3、现在很多创业者，作为诚信通会员在阿里巴巴中国站上采购，在淘宝上进行销售。

很多淘宝上的商家都是从阿里上面进得货。

就连淘宝网上都有个小标语"到阿里去进货"所以你说呢>

??

三、为什么天猫销量都很高而淘宝销量没那么高

天猫是商家认证质量会好一些，淘宝很多都是个人卖的东西质量问题比较严重，所以现在买的少了。

四、为什么同一款鞋淘宝和天猫价格很大差别

话说是天猫的都是正品为主，淘宝就是恰恰相反，还有就是供货商不同吧。

。

五、天猫店铺相比淘宝c店有什么优势？

天猫原名字都是旗舰店吖。

。

名字就霸道了，大家愿意买。

呵呵

六、2022年天猫比淘宝销售额高的原因

其实大家多被骗了，天猫上如果多是正品好货那实体店早就死了，厂家还怎么生存

。

一般来说现在天猫上买的基本上多是库存3年左右或以上的货，所以很多2级3级品牌代理门店多倒闭了。

就拿耐克，361，等来说哦存货拿价是4.5到6折处理货拿价15一件而新品8.8到9折，因此你在天猫上买到就算是正品也是3年以上的库存。

只不过现在市面上的存货太多所以大多消费者还没发现，不信可以百度各个品牌库存情况。

其实天猫对品牌来说就是清库存罢了。

怎么跟大家说吧，我是做裤子的在义乌最差的水洗牛仔布料成本在26元左右+车位5左右+辅料1.5（扣子，后口袋，钉扣人工）+熨烫包装检验，电费，线钱0.8=33.2元（做工差，布料一般），向品牌的裤子就不一样了同款布料还要加上版师，设计师，大量废料最主要的是做工钱（差10左右不可思议吧）真的。

一般品牌的要在45元成本，但是货没的说。

参考文档

[下载：为什么天猫店比淘宝店销量大.pdf](#)

[《股票发行筹备工作需要多久》](#)

[《产后多久可以再买蚂蚁股票》](#)

[《股票填权会持续多久》](#)

[《股票转让后多久有消息》](#)

[下载：为什么天猫店比淘宝店销量大.doc](#)

[更多关于《为什么天猫店比淘宝店销量大》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/48724258.html>