陶美堂之前店铺平均每月访客在5万、浏览量在13万左右，营业额在35万左右。杭州高略科技有限公司接手了陶美堂的相关咨询服务需求，对陶美堂的店铺和产品 进行整体诊断，给出了合理的运营操作方案和建议。

第一步：结合产品对店铺重新定位。有针对性的分析客户群体。例如，通过对店铺现状进行分析，发现目前店铺流量来源依靠直通车和PC、手淘等自然搜索流量，直通车点击量、自然搜索流量都很低、页面转换也不高。所以，杭州高略科技有限公司着重从店铺流量和转化率入手进行店铺整改；第二步：针对性流量提升。对产品标题进行SEO优化、提升商品权重、搜索曝光度、搜索流量。尤其是，侧重针对手机淘宝的搜索流量提升。在直通车方面，针对主推款商品，从关键词质量得分，标题，主图等方面进行优化，提升点击量和点击率，同时控制直通车PPC和花费；第三步：商品详情页优化。重新设计商品的详情展现页，在排版、内容方面优化；第四步：提升转化率。通过设立搭配套餐、各种优惠券、红包活动等吸引顾客，提高客服技能和应答技巧等提升转化率。第五步：针对主推款商品进行活动策划。策划双11专场活动，通过加大优惠力度、满减、满送、赠品等，配合双11期间的全网活动热度，实现11月营业额翻倍。

通过流量提升、转化率优化，推广优化，客服技能提升等各方面工作，使得店铺流量整体提升数倍，营业额翻翻，在11月完成近150万的营业额，增长了4倍。