

# 杭州天猫代运营公司如何打造淘宝店铺爆款群

产品名称	杭州天猫代运营公司如何打造淘宝店铺爆款群
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

## 产品详情

杭州天猫代运营公司如何打造淘宝店铺爆款群

在流量越来越难获取的今天，一个爆款是所有卖家都希望得到的，因为一个爆款可以给店铺带来很多的流量，有了流量以后才会有转化，商家才可能会赚到钱。并且可以让店铺的销售额一直提升从而让店铺冲到下个层级，进而分到更多的免费流量，也可以用关联销售给其他产品带来流量。

图1【图片来自网络，仅供参考】

爆款虽然每个人都想得到，但是作为中小卖家的我们单爆款真的适合我们吗？先不说淘宝的方针是去爆款化（这个不是说没有爆款），就算没有这个影响大爆款也是不太适合我们中小卖家的。因为首先大爆款都需要很深的库存量来应对每天的订单量，这个对于资金压力就特别大了，更别提其他的人力等相关成本。小卖家可以去备这些库存，但是一旦爆款出来问题，大量的库存积压就会导致我们资金链断裂，从而没有能力去推下一个产品，最终导致大量亏损。

图2【图片来自淘宝网，仅供参考】

对于中小卖家来说，小爆款才是最合适，也是最健康的。那么什么是小爆款群呢？就是订单都不是很多，但是每个链接的订单都很平均。这样的好处如下：

- 1、首先每个产品都不需要很大的备货，这就不会造成资金压力。
- 2、再就是多个爆款容错率比较高，一两个产品出问题不会对店铺造成太大的影响。
- 3、最后就是每个产品的投入都不会太多，回本和赚钱也就相对的快很多。

.....

所以今年全店小爆款才是最适合我们中小卖家的，今天就和大家来说一下怎样去做全店小爆款。

现在的淘宝，产品必须放在第一位，只有产品被客户接受，才有可能做下去。所以经常有人说，作电商，款式选对了，也就成功了一半，确实也是这个道理。那么怎么去选款呢？如果我们的店铺是一个新店或者是那种一直销量一般的老店的话，我们在初期选款的时候需要做多选题，也就是需要多选择几个款式，并且选择的款式性价比一定要是最高的，而且我们的定价也不能太高了，不要期望前期的这几个产品给我们店铺赚钱，对于新店来说开始有销量以及每天销量递增，然后增加店铺的曝光才是最重要的。因为我们不是做的大爆款，所以这个产品不用考虑后期怎样赚钱，这个产品是为了后面的产品打基础的，也没有指望这个产品给店铺赚钱。等这个产品可以给店铺带来稳定的销售额和访客之后，就可以着手其他产品的推广了。因为是小爆款所以这个产品每次备半个月左右的量就可以了。

当我们的店铺已经有了稳定的销量和访客，我们就要进行第二次筛选了。因为这里时期我们已经有了了一定的流量，所以这个时候选款就可以考

虑赚钱了。但是这个时候利润也不能定的太高，如果我们最后的期望利润率是30%的话，这个阶段的利润要控制在10%然后后面在选款可以是20%，最后我们把所有思路、店铺、货源、推广都理顺了之后就可以定价30%的利润了。

这个阶段的选款也是多多益善的，但是不建议我们自己备货，因为我们不确定哪个款能推起来，一旦大量备货就没有退路了，最好的方法每个款先都拿少量的货，然后一起去推广，虽然前期成本会高很多，但是一旦推起来订单多了，拿货价自然也就降下来了。因为做的是小爆款，所以基本每天的销量也都是可以计算的，我们只需要根据货源的生产周期准备10天左右的货就可以了。

对于店铺产品的划分也是很重要的，我们需要将店铺的产品划分成三种类型：

**第一种流量款：**这类产品主要是给店铺提供访客，这类产品特性是性价比高，产品定价低并且不需要付费推广，只需要产品前期推一下，后期依靠自己的性价比就可以有一个好的数据反馈。

**第二种利润款：**这类产品主要负责给店铺创造利润的，因为定价相对会高一点，整体点击和转化会差一点，所以需要我们用直通车等付费工具去做推广。

**第三类产品活动款：**这类产品定价会相对高一点，不需要太多的销量，主要目的是为了参加活动的时候可以让我们做给力的促销，从而引入大量的活动访客和订单。这三种产品在店铺的大概比例是2:7:1就可以了。

上面的基础说完了，下面就说一下大家最关心的推广以及如何当产品之间相互导流。

前期引流款需要我们做几个销量和评价出来，这个很简单，我们可以老客户营销，这样基础销量就积累起来了。然后用直通车去推广，因为我们性价比高并且定价较低，只要直通车基础不是太差的，上分是很简单的。等分数上来之后就稍微加大直通车的投入，给产品带来更多的展现，当产品访客开始逐渐增多的时候就要开始注重转化了，如果转化率能高于行业或者与行业持平继续推广就可以了，如果产品转化不行的话就

要策划活动来增加转化，活动可以是优惠券、买赠、满减等形式。然后随着产品访客与销量的递增就可以逐渐降低活动力度。当这个产品稳定之后就可以慢慢减低直通车花费，甚至后面不用直通车推广。

当这个产品做起来之后，下一款就要选择一个和这个产品可以互补或者搭配的产品出来，去做一个产品推介或者关联营销，个人建议去做搭配，比如我们做的运动卫裤，下一款就可以选择运动卫衣，然后做一个加多少钱就能得到价值多少的卫衣，让卫裤去带动卫衣的前期销量和评价，前期推的时候可以让需要加的钱少一点，然后随着卫衣销量的权重提升慢慢增加需要加的钱。在卫衣销量和评价起来之后就要用直通车推广，因为这个是有点利润的款式，所以我们推广的时候需要一直推到这个产品的销售额高于第一款，就可以慢慢降低推广费用，维护这个产品就可以了。

后面继续可以用卫衣，再去带动价格和利润更高的卫裤，也是上面同样的方法，这个产品推广起来之后我们的利润和客单价就进一步提升了，后面继续按部就班的用这个方法去做就可以。最后我们店铺就会进入一个良性循环，因为我们选择的产品都是相关性和搭配度很高的产品，所以后期只要做好产品推介，产品之间就可以做到自己相互导流了。

对于这两年的淘宝来说，技术变得越来越透明和不重要，所以如何去选择好的产品，以及想出好的操作思路才是我们需要用心去研究的。