

跨境电商如何通过选品提高销量，跨境电商代运营公司

产品名称	跨境电商如何通过选品提高销量，跨境电商代运营公司
公司名称	深圳云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治地铁站
联系电话	18924617237

产品详情

1：通过竞品店铺的购物车进行添加，你把个数设置到最大，像999这样，如果卖家的实际库存没有那么多，就会显示当前库存只有283，到了第二天，你可以按照这样的方式，在测试一遍，连续测个7-10天，你就大概了解这个产品的日均销量了。

但是这样的方法，如果客户设置了最大订单数量，或者卖家的库存数量超过了999，那么你通过这样的方式是无法预测出来的。

2：第三方软件，像卖家精灵，keepa等来抓取历史数据来预估销量。对于这些爬虫软件抓取的的数据还算精准的。

3：看评价来估计，可以看一下最近三个月的评价增长数量，乘以适当的倍数，大概计算下这个产品以前和近期的销量，也可以根据最近三个月或者半年的销量走势来评估。

当然这样的评估，只是对大概订单的一个统计，你也可以以100：3的比例来预估。

4：feedback数量的评估，除了从评价来预估，也可以从店铺的反馈来预估，店铺的日均销量。

以美国站为例子，最近店铺30天反馈的数量在3倍左右，就相当于这个店铺一天的销售量

如果一个店铺最近30天有60个评价，那么预估下这个店铺的日均销量在180单左右，要是90天反馈的量正好是180个左右（30天反馈的量是3倍左右），那么可以看出这个店铺的销量是比较稳定的。

预估出这个店铺的日均销售量以后，进入店铺，看下店铺的产品清单，亚马逊的系统是按照产品的销量高低来显示的，所以，如果你关注的产品比较靠前，量就会很大，比较靠后，说明量比较少。

反馈的数量不能精准的预测，只能做为参考。

以上四种，都是可以用于日常的选品和竞品销量的，如果能把这些方法结合，对产品有敏感度，对于后期的运营能起到比较好的作用。