

拼多多代运营 拼多多选品该怎么选 杭州拼多多代运营

产品名称	拼多多代运营 拼多多选品该怎么选 杭州拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:五对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多不会选款那你要被淘汰啦！拼多多爆款运营

01

选款三种方式

1.其他平台选款

其中要用到某第三方软件，具体什么软件我就不说啦，做电商应该都知道吧，避免打广告嫌疑，这里分享一下做好选款有两个重点：

(1) 同行选款：

某宝搜自己类目的关键词，然后按照销量排序，把跟自己店铺风格相似并且运营得比较好的店铺收藏起来，排除某猫的，只筛选出某宝的C店，观察对方的新品趋势，有爆款潜质的提前布局！

(2) 分析选款的步骤：

第一步：选择

选择时间维度7天，查看热销商品，再看按增长幅度，呈指数函数上升且转化率大于1%就有戏，不要选早就爆了的款，市场已经快被人家占完了你去干什么？

第二步：排除

1、用符合拼多多平台的眼光去做排除法，比如大品牌，太高价格或者太过时尚的网红店铺等就要去掉了

2、看流量来源分析，要选择靠砸推广车和自然搜索递增上去的商品（排除直播、某淘首页、某宝客、某划算，某展，某金币相关的活动来源）；

3、拿标题去拼多多上找是否已经存在同款，若不存则可以，若存在则查一下竞品存在多少，目前发展情况如何，想想能不能利用自己的优势突破，能突破就可以，不能就放弃；

第三步：暂定

预备好最少三个款，款式太多颜色过多会导致备货特别多，库存就会很有压力，前期要控制好仓库，避免推不动积压库存。

第四步：测款

点击同款货源，直接用某巴的同款货源测款，和某宝的款式，直接上，先不要做货，直接复制主图和详情搬回来，正常出单，我们走代发即可，最后选择测款选数据最佳的加大力度推广即可。

测款过程再判断是否需要自己做货！别问我为什么先测款在做货！做电商最害怕的就是库存，眼光、直觉不好的人就要注意了，否则你一定睡不着，就请按照步骤去做就好！

2、拼多多选款

选款前，我们首先自己要定位清晰，选择的款式是来源于新店铺还是有基础销量的老店铺！新店铺都是单爆款为主，老店铺都是风格店铺，这里有区别的。

新店铺而言，选主推款。把主推款作为突破口，让店铺有一个主推方向，带动店铺持续发展！所以主推款会定位店铺人群，一定要想好做什么人群。

对于有基础销量的老店铺而言，选款要考察现在这个款生命力有多长时间，是否被市场淘汰，选择老品进入市场，风险是挺大的，也有可能过会时，所以要关注竞品的变化，类目的变化！

要树立自己的定位，选择适合自己的打法，是做爆款还是做利润款。

3、站外流量平台选款

站外流量平台选款：关注某些娱乐购物平台卖得比较火爆的商品，例如抖音、快手等等，这类产品的风险大，注意安全，因为这类产品里面的水分很多，也就是伪爆款会比较多！有点击率没转化可能还比较正常，没点击没转化才是最坑人的。

02测款

测款是一门技术，可以让我们快速的知道自己选择的款式能不能大力推下去，也有很多商家因为不会测款，导致一个款式丢进去几万块都还起不来！

我们知道，测款需要流量，流量来源于关键词，关键词来源于标题，一个好的标题影响流量的大小，所以标题很重要！

因为标题里面还涉及一个人群标签，每个关键词背后都有固定的人群，怎么找准符合产品的人群（千人千面的时代，人群精准很重要），一个产品人群标签没打好，场景的数据会跑得很乱很乱！

标题中重复的字不要过多，因为过多相同的词会影响拆分出来的数量，标题能拆分的词越多，流量越多！有很多商家会问，标题改如何优化？

其实很简单，就是排除标题不能带来自然流量或者不能成交的词，反之添加自然流量权重高的词或者有成交的词，可以提高权重，权重高，流量自然多，这样我们优化标题的目的就达到了！

组合标题也是个很多人关心的话题，标题是由：季节词+大词+核心热词+长尾词+属性词来构成标题的，标题组合词有讲究吗？

这是肯定的！标题的开头语结尾摆放的词很关键！目前使用的是符合自己卖点、热度高、点击率高的词！词从什么地方找？可以从后台的推广工具--行业热搜词或者是APP下拉框--铺词路获得！

想要测出好款，主图与文案也非常重要，产品初期很看点击率！

测图侧文案可以分两步进行，首轮测试：首先用同样的标题，同样的产品，不同角度拍摄的主图先测试，点击率不好的主图删除，测四组，测出四张不同的主图；然后第二轮测试：然后给四张主图加上不同文案，刺激买家，测出点击率最好的做主图，其余都为轮播图！这样去测图侧文案可以快速找出适合产品的图片与文案！

测款是我们判断产品能不能投入的基准点，什么才叫作好款？

高点击率 高转化率 高收藏（这种产品，老王目前暂时还没遇到过）

满足以上三项是爆款的概率更大，同时也会出现高点击率没转化的产品，测款千万不要通过其他手段来辅助，这样会影响数据的真实性！

测款时候的要点：

- 1.同样的标题测主图、同样的主图测标题；
- 2.不分时间段测试，款式非常好，不管哪个时间段，点击率都不会差；
- 3.测款需限额，测款需要限额，款式不好及时放弃！细节做好，测款几百，不懂细节，测款几万！

自然流量的uv价值：

自然流量的uv价值=一个访客流量的价值，也就是说明平台的一个活跃用户值多少钱，uv价值越高，证明流量越大，这是好的方向趋势，但是uv价值背后的PPC远超现实值，产品将没有推广的意义！

计算uv价值的公式：自然流量的访客UV的价值=自然流量订单数/自然访客数*客单价*利润率！

总结：

- 1、 利润是决定玩法的基础，也要考虑自身要的是什么，不要利润的就是耍流氓！
- 2、 选款是所有步骤的最核心，决定着推广的时候是否很费劲！
- 3、 测款的前提是一定要找准人群和推广的方法方式，一张神图堪比一台大奔！