

## 速卖通代运营 速卖通新品如何快速出单 速卖通运营

产品名称	速卖通代运营 速卖通新品如何快速出单 速卖通运营
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

随着海量的卖家前仆后继的涌进跨境电商行业，作为主流跨境电商平台之一的速卖通，其平台上各类目竞争也越加激烈。那么如何保证产品推出之后不被淹没，实现快速出单？今天就跟大家聊聊新品快速出单的那些事。

除了常常讲到的推广活动方面，产品定价和关键词也是会对新品的出单情况有一定的影响。

新品定价：

同等情况下，产品价格较低会有一些的优势，但也不能一味的追求低价，毕竟也要考虑下利润。

关于新品定价，其实要怎么设置无非就是考虑几个因素进去，你的成本、运费、佣金、利润率，其中成本包括产品成本+打包成本+材料成本，后面的就是国际运费还有平台收取的佣金以及你要赚的利润。接下来其实可以总结一个新品定价公式。

新品正常售卖定价公式： $(\text{产品成本} + \text{国际运费} + \text{利润}) / (1 - \text{佣金比例})$

其实利润 =  $(\text{产品成本} + \text{国际运费}) * \text{利润率}$

故新品正常售价公式简化为： $(\text{产品成本} + \text{国际运费}) * (1 + \text{利润率}) / (1 - \text{佣金比例})$

正常参加限时限量折扣的Listing，可以参考打折25%，折扣价格设置：正常售价 /  $(1 - 25\%)$  (这里没有考虑平台佣金)。如果是要设置参加平台活动的Listing，建议打折45%，则活动价设置：正常售价 /  $(1 - 45\%)$  (这里同样没有考虑平台佣金)

关键词部分：

在标题关键词的运用中：“大词不要漏，精准词要有关性强，长尾词要恰当合作”

1、大词涵盖了最大的查找量，所以，在标题设置中，要尽可能多的运用，做到有关商品都用到大词；

2、运用精准词查找的买家，目的性很强，他即是冲着某类商品乃至某个商品来的，所以，在调配时，一定要有关性非常强，拿一个风马牛不相干的商品运用某一精准的关键词，也许引来流量，但也只能让买家飘过罢了，并不能发生实际的采购；

3、恰当调配长尾词，并不是每个商品都有长尾词，所以，在长尾词运用方面，有则用，没有也无需生拉硬扯。

关于关键词的排序组合：

1、精准匹配(有基地关键词，关键词在标题里是如出一辙的呈现，单词次序没被打乱，单词之间没有被离隔)

2、基地匹配(富含基地关键词，被一两个别的单词隔离，但离的很近，能够和基地关键词构成长尾关键词)

3、广泛匹配(有和商品有关性较低的别的热搜词，和基地关键词组不成成长尾关键词)

下面是大家最为期待的推广部分：

## 1、粉丝内容营销

利用速卖通粉丝趴内容营销，可以撰写不同类型的主题贴子。精心选择三到四款产品，在粉丝趴里面进行推广，还可以设置一些粉丝优惠券，还可以利用店铺互动活动，吸引更多人关注，点击，参与互动。只有让用户感觉你的内容有意向，有想参与感，营销成功的机率就很大了。

经常听到有人说粉丝趴营销没效果，发了贴子没人看。说到底，没做好还是在自身。想做好，必须遵循这几点：

1) 根据推广对象不同，主题制定上应不一样；

2) 卖家要先对意向用户进行差异化分组，对特定群体定制活动、价格；

3) 配合其它促销活动一起做才好；

4) 坚持做，效果才会出来；还有就是要认真分析下官方提供的优质贴参考资料，自家发帖往这个标准上靠拢。做到以上几点，不出半月，就能看到引流效果。

## 2、老会员给优惠

对于这段时间有下单超过一单的，可以给与一定的优惠。这个时间可以是30天，也可以是90天，速卖通推广建议大家选择30天，营销的用户在精不在多，当然又精又多最好。

### 3、关联营销

我们可以把新品关联到我们的引流款产品下面。不仅仅是 PC 端要做关联营销，无线端也要做关联营销。

### 4、直通车推广

直通车推广建议搭配单品折扣和优惠券，因为新品没有订单，没有评价，转化比较低。

### 5、红人推广

当我们的店铺等级是高潜及以上时，我们的店铺会解锁一个红人推广的功能，我们可以通过发布任务的方式，和红人合作，从而让产品破零。