

拼多多代运营 做好非标品的选品

产品名称	拼多多代运营 做好非标品的选品
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

做非标品类目的商家，应该都知道款式潜力是决定产品数据的主要因素，一个好的款式，能够在店铺推广时带来事半功倍的效果。甚至于不去推广，只需要平台最初阶段的零星流量，就能够收获用户的青睐获得流量、订单的增长。

潜力爆款好处多多，只要是做女装类目的商家都希望自己店铺能够有这样的潜力爆款，但如何选款、或者设计款式，却又是一个几乎困扰着所有非标品类目商家的问题。

今天文章就给大家分享一下，我们要怎么样才能够挑选、设计出一款能够收获大家青睐的潜力款式？

一、借鉴爆款

借鉴爆款是大家最常见，也是最常用到的一个办法，但要说的是，借鉴爆款却并不像大家想的那么容易。

对于借鉴爆款，大家的想法大部分都是这样，即模仿别人的爆款，别人可以卖得爆，那自己的店铺也可以卖爆。

但这一操作，大部分的结果是，当你在费心费力生产出来款式后，一上架发现数据还是不行，甚至不如

一些自己设计出来的款式。那这是什么原因呢？

其实导致这种情况的原因很浅显，只是大家之前都没有想到而已。简单来说，就是你店铺和爆款店铺的各项因素不同，比如说针对人群不同，店铺风格不同，粉丝基础也不同等等。

这里举个例子，我们主打韩版女装的新店，去借鉴一家拥有20万粉丝基础国潮店铺的款式，两家店铺的受众、风格、人群都不同，你觉得我们款式起爆的概率大吗？

当然，这里为了让大家对比的比较明显，举的例子比较极端，一般大家在借鉴的时候都会想到要找相似的店铺。不过即使如此，店铺不同，多少都会有所区别的。并且，抄袭爆款的话，用户在搜索关键词时率先看到的大概率是原爆款，这样一来，你的款式还有起爆的可能吗？

之前曾经有个商家来咨询，他开的新店直接按照他的其他店爆款来上新，即使如此，两个链接所能获得的数据也是大相径庭。

看上面的内容，大家是不是就觉得借鉴爆款就完全没用了，还得由自己来设计、测款？其实也不一定，我们说的借鉴爆款和抄袭爆款是有区别的。

借鉴爆款并不是全盘抄袭，借鉴只是借鉴爆款中最吸引人的因素、亮点，并将其结合到我们的风格中设计出符合我们店铺人群风格的款式。这样设计出来的款式，才能契合我们店铺面向人群对于款式的需求。

二、市场选款

如果身边有一些大型服装市场的商家，可以时不时到市场中去走一走，在一些与自己风格相似的店铺中，与老板聊一聊说那些款式卖的比较好，再根据该款式来设计或拿货。

一般来说，这种大型的服装市场都是各类商家拿货的首选，比如杭州四季青服装市场。在这些服装流动性很强的市场中，哪些款式受欢迎，也都会第一时间表现在这里。

当然，确定了潜力款式的元素后，具体是设计还是拿货，就要看商家自己店铺是否有生产的能力了。

如果有生产的能力，自然是借鉴款式需求，从而自行生产。因为这样可以实现款式利润最大化。如果是在市场拿货的商家，就根据卖的好的款式来拿货即可。

三、根据流行风格定款

这种选款、设计款式的方法对于商家的门槛要求很高，不单单是生产线的能力，还要求商家对流行趋势的预判能力。

如果商家手下设计师的时尚感强，能够走在市场前列，那可以根据流行趋势来预判下一阶段的流行款式风格，从而收获流行款式红利。

举个例子，比如今年女装比较流行的是束脚卫裤，而在这一类型款式热销前，我这里的一个商家已经提前预判了款式。提前了一个月的时间在筹备链接，在流量上来后就直接卖爆了，这就是商家对大众审美的洞察以及对流行趋势的准确预判。

上面三个方法就是我们比较常见的选款方法，但对于商家来说，想要定下一款潜力爆款，选款只是其中的一个方面，最终还是要通过测款来确定款式潜力。毕竟只有通过市场真实的检验，才能够真正确定用户对于款式的喜好程度。