

拼多多如何选款

拼多多代运营江苏拼多多代运营拼多多代运营有骗子么

产品名称	拼多多如何选款 拼多多代运营江苏拼多多代运营拼多多代运营有骗子么
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	
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

云首坐落于电子商务之都-杭州，主要提供杭州拼多多代运营、拼多多代运营、电商代运营、网店托管等服务，杭州拼多多代运营；注册资金1000万，上市公司投资，是一家专门为品牌客户提供一站式电子商务解决方案的网络营运服务公司。我们的优势：

一.3年磨一剑，只做拼多多运营，创始人是原上市公司零售体系高管，我们更加了解新零售背景下的线上线下相结合的布局玩法；拼多多是一家集整个电商服务产业链资源为一体的资源整合型平台公司，现在电商流量碎片化，多维度空间做整合了一些电商方面的资源；二、电商品牌孵化运营服务的公司，公司成立以来，先后参与慈溪家电产业带，清河羊绒产业带，织里童装产业带，大唐袜类产业带等国内产业带源头的运营咨询孵化服务，天猫官方产业带活动，与多家产业带及天猫上下游服务商体系合作并达成了重要的战略合作伙伴关系；

三.拥有老花镜类目TOP，车品，童装，孕妇装，儿童家具、女装等孵化案例，终实现商家，行业和拼多多三赢的局面！四、先后与视觉、短视频（跟屁虫）；mcn机构（如涵）、网红达人（李佳琪、薇娅）等、品牌策划的汤臣杰逊，客服企业外包上海网萌，与我们是战略合作伙伴，通过这些更全面的资源输出能够更全面的服务商家做到更大价值的市场输出，让产品能更大的释放声量；现在是颜值经济，差异化竞争；所以好产品更需要好视觉，现阶段线上运营，内容权重越来越高更多的大商家大品牌都是通过产品类容取胜，需要做到以下3点。

- 1、产品内容化（让产品会说话）
- 2、购物场景化（针对需求场景的体验更能刺激消费者的购买欲）
- 3、运营系统化（做让认可的数据）

所以在电商板块的任何服务及资源找拼多多可一步到位，全面解决电商板块所有问题；

使命

助力中国质造，成就中国品牌

愿景

做受信赖的品牌孵化平台

价值观（拼多多六君子）

感恩、担当、创新、内观、激情、共赢

一、选款的目的

1、新店铺选款的目的：

我们需要为店铺找出一款主推商品，把主推商品作为突破口，会让你运营店铺有一个主推方向。

所有的推广方式围绕主推商品进行，直到打造出一款爆品为店铺带来稳定流量和转化，带动店铺持续发展。

2、有基础销量老店铺选款的目的：

社会一直在发展，随着人类生活品质的提高，思维方式的转变。

需求也在变化，市场注定不能一成不变的，及时了解市场流行趋势，考察自己现有商品生命力有多长时间，是否被市场淘汰。

选出即将爆发的商品为店铺向更高层级晋级提前布局。

二、一个款到底好不好直接决定了店铺未来的成就以及你后期推广商品的支出。

下面为大家介绍三种选款之后立刻能为店铺带来流量甚至成交的选款法。

选款的方法：

1、挖掘爆品选款法（我们在找款的时候，找大家卖的好的款，因为这样的款是市场验证过的，买家喜欢才会卖的好）

直接在拼多多首页搜索框，搜索自己店铺主营的商品，找销量高的商品，如果没有同款商品，找相似商品。

对比分析同款商品的销量分析出商品是否受市场欢迎，同时对比自己拿货价，是否有价格优势。如果你找的产品行业销量好，自己又具备性价格优势。那么我们可以选做主推款，这个款式销量大，搜索的人必定很多，拼多多上喜欢比价格的消费者还是占很大一部分的，所以我们发布销量大的商品竞争这个商品的流量。此选款法选出的商品虽然销量大，但是也进入打价格战的白热化，后续商品很难有更大突破。适合新手小白运营店铺初期使用，增加销量，积累成交经验。

首先参考全网的竞品数据，测算行业收藏率，以行业的收藏率为标准判断自己的商品是否。

2、自有货源直通车测试选款法：有一部分卖家，因为地理优势比如土特产品，人文优势比如秘方，古法制作等产品到底能不能在网上打开销量。这个时候在直通车里测试，通过分析测款数据来分析产品的潜力。通过直通车测试选款可以降低商品推广失败率，降低失败率百分之八十以上。

直通车测试选款法具体步骤：

把商品添加到直通车计划。

测款时直通车四大设置。

日限额设置：100-500元人民币。因为很多店铺粉丝，自然流量不多，自己选款的商品发布在店铺里面很难能看出商品的真实潜力，所以我们放到直通车里面推广，通过直通车增加商品的展现量，让更多的买家能看到我们的商品。

投放时间设置：直通车的行业模板是通过大数据分析不同类目每个时间段客流数量，来进行投放。选择行业时间模板是比较好的选择。

投放地域设置：大陆全开，快递不到地方不开，海外不开。

选词，选词标准，选展现量3000-8000区间内的词，点击率在百分之三以上，竞争小于1000以下。（数据可通过第三方工具透视或经验累积的筛选）

大类目选词选三级或四级词为主，关键词数量选10至20个词。

小类目选词选二级或三级词为主，关键词数量选10至20个词。

个别小类目因为关键词本身就很少选词标准可以放宽。

测款衡量标准：测款时间2-3天，商品关键词总展现5000次以上。点击率达到百分之三以上。

上面的花费和数据量都是有依据的，如果展现量低于这个范围数据太小看不出效果，展现量大于数据范围花费太多，在费用上不划算。

注：提前测试下一季商品，新新产品点击率达到百分之二以上。符合以上标准算合格。此方法适合有一定基础的卖家，通过直通车的市场反应选出自己店铺具有竞争力的商品。

3、市场行业、全网大盘 结合直通车选款法：前文提到的两种方法适合新手和有一定运营基础的卖家，此方法适合卖家使用，能通过此方法标准的商品成为爆品的几率非常高，高于天际。

可通过行业的搜索、数据的统计（这里建议可以利用第三方工具，是什么工具自己可以去查看哈，这里不详细说），统计一周或两周的竞品数据，通过直通车进行选款，测款，留款后打造属于自己的爆款。