

# 拼多多代运营全托管之店铺静准定位

产品名称	拼多多代运营全托管之店铺静准定位
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

大家好，这次继续分享关于店铺静准定位的文章，也算是关于爆款打造的文章了。爆款打造是很多中小卖家希望做到的一步运营操作，如果打造爆款成功，那店铺就等同于起死回生般的起来。但爆款打造也并非那么容易的事情，从定位开始、到爆款打造的一些原理基础，都是值得我们要深入挖掘的细节，细节决定成败。这次分享4个点与大家分享。

### 一、为什么你的爆款很难打造

你的店铺爆款为什么会很难打造，是技术问题？还是产品布局问题？还是产品优势问题？还是技术问题？其实细节上还是有比较多的要进行挖掘和优化的。如果你整天想着如何三天爆款、三天爆流量，那我觉得你不合适做电商的，因为细节没完善，一切都是徒劳。

1.产品单一：店铺产品过于单一，品类不够丰富，消费者无法更好的选择，这导致我们商品无法更好的抓取客户的消费、收藏转化。从而系统觉得你的整体店铺布局都很差，所以给到的流量自然就很少了，一句话概括：淘宝喜欢小而美、多个小爆款的店铺。而不是只有一个爆款带动整体店铺所有流量的玩法。

2.相关性差、风格价格差异大：这与店铺布局有很大的相关了，产品相关性很差，那你进店的人群自然就会流失。比如你是做连衣裙主推是69元的，那你店铺还有39元、也有250元的，那你的人群根本无法很好的定位，相关性自然就很差。除了单价问题的相关性之外，还有就是产品之间的相关性了，产品之间的相关性，就是做连衣裙就全系列做连衣裙，不要做连衣裙的又走去做韩版T恤之类的。

### 二、爆款的弊端

做爆款很容易存在问题，除了是技术运营上的问题之外，还会存在一系列的产品问题、供应链问题，那我们打造爆款的时候会容易出现什么弊端呢？

1.一个单品支撑：刚说的，店铺要做多个小爆款，为什么呢？因为这是平台提倡的小而美，小而美的意思不是说做一个，而是要做多个款式创新、质量售后都很好的产品，这样可以更好的避免爆款衰退。爆款都会有衰退期的，如果没有其他的产品同时做的比较好的话，那你的爆款衰退后，店铺就直接没有流量了，所以做一个单品爆款支撑，不稳定。

2.爆款发货量大，售后问题要处理好、不能断货：我们曾经在2018年10月份打造了一个爆款，月销大概70万营业额，本来打算双11做110万营业额壹天的，谁知道产品供应链出现问题了，面临产品供应链断货问题，怎么解决？只能找其他工厂一起代工了，谁知道那时候环保查的很严，我们做的产品也是工业污染较大的，所以那时候就生产不出来，店铺断货接近1个月，双11也没跟上，双11过后店铺直接死掉了，从月销70万，变成月销7万不到，逐渐演变成死店了。为什么呢？因为供应链问题跟不上，爆款非常容易被作死的。

3.没有很好的利润：说白了，前期打造爆款大部分卖家用的肯定是引流款，除去人工、售后、开车，基本没什么钱赚的。消费者从爆款进去，会连带其他产品一起下单，但数量也并不大，从而爆款的发货单量很大，但利润很低，这时候我们应该怎么办？前期我们可以设置优惠券，后期爆款起来了，优惠券取消就可以了。因为单品只要做起来，不能随意修改价格的，修改价格降低流量基本是决对性的，这点相信改过价格的朋友都知道。

### 三、正确解决方案

想要解决以上的爆款问题，我们就需要有好的解决思路与方案，我们可以从三个点上去针对性的挖掘以及解决问题的根本所在。

1.人群定位：自从2015年后，淘宝的千人千面越来越严重的，从以前的人找货演变成现在的货找人，人群定位、人群投放、人群标签，已经是我们作为电商人不可忽视的一个重之重了。在人群定位上，我们应该做多个小爆款、小而美店铺的打造、爆款群的诞生，我们不能单方面针对一个产品去做一种人群，我们自己店铺产品多样化、多种人群系列进行投放，从而筛选最合适我们商品以及店铺的人群，加以着重的投放。

2.定价：我们店铺要做多个小爆款，这时候我们就应该定出引流款、主推款、利润款，三个款去针对不同的人群投放、不同的思路操作。比如刚开始我们做引流款，引流款做好了销量以及人群，我们在把引流款的人群引进主推款及利润款进行转化。定价方面，一般是以三种款式不同的价值、不同的思维，去做好定价方面的。

3.风格定位：产品风格这块，要有自己的主营风格。如果你是做连衣裙的，欧美风格就主要做欧美的，如果做少女型的就做少女型的。风格定位这块也是一定要认真的对待，不然你的人群是无法更精准的获取，以及后期转化也很难达成自己想要的的数据。

### 四、做好静准定位的好处

1.通过店铺合理的产品布局，可以做好人群的定位和产品的关联度，分散流量实现多个小爆款的共同发展。

2.即使我们的目前的爆款产品、主推产品，因为一些售后问题，或者因为评价以及发货不及时的问题，导致单品被降权及屏蔽了流量，那我们也会有第二个爆款、第三个爆款顶上来。所以这就是为什么我们要做好爆款群以及店铺静准定位的原因了。

3.在人群定位静准的情况下，转化率能快速提高。以前10万的流量转化率在4%，现在3万的流量依然能

达到4%且客户质量也很高、退货退款也很少，这就是目标静准人群的作用。

4.流量极大化的提高，在静准定位的情况下，能够很好的提高手淘首页的流量，手淘猜你喜欢流量的爆发式是很强、很快的。这类型的流量爆发支撑点就是我们要做好静准定位、产品风格统一、进店人群匹配度高。

总结：爆款打造原理是非常多的，有弊端需要我们挖掘进行解决，也有着平台一些规则需要我们很好的应对。爆款打造说难不难，但说容易也不容易，我个人觉得很多方面需要从细节中进行优化，而不是一直想着如何3天爆发流量，5天月销上万此类的操作，此类的操作需要的是前期的细节优化及布局才能实现的。