

惠州淘宝培训网上开店运营实战班招生小班教学

产品名称	惠州淘宝培训网上开店运营实战班招生小班教学
公司名称	广东品立德教育科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	惠州大道5号佳兆业中心三期综合楼9楼909
联系电话	0752-3939123 13316785123

产品详情

惠州淘宝培训分享会上，品立德教育的网店操盘手提出随着市场环境的变化，在市场竞争的带动下，产品被市场认可和喜爱的周期就可以称之为生命周期；而产品的生命周期也并不是一尘不变的，经过合理的规划和运营，是可以为爆款产品有效续命的

那么如何有效延长产品的生命周期呢：

生命周期

一、产品的质量要持续优化

产品质量永远是消费者的第一关注点，只有产品持续升级，老客的粘性才会越来越大；所以对于非季节性类目产品而言，产品质量要做到有增无减，这样才能保证老客户的粘性；越是爆款产品，就越应该重视不断的提高产品质量，保证每一款产品都能获得客户满意的回馈；来保证产品销量良性发展下去

二、做好内容营销

更新产品详情页，通过讲故事做内容的方式，让产品的描述更加深入人心；将情感上植入到客户脑海中的产品，往往具有更长的生命周期，充满趣味性和故事内容的产品，更易获得客户的喜爱和关注

三、推陈出新

更换产品主图、详情页、店铺首页甚至是产品本身的外包装等都能极有效的延长产品生命周期；通过变换产品内容，让客户有焕然一新的感觉；会使得产品重新获得活力；在相同的实用性前提下，颜值高的产品其生命周期会远远高于其他产品，销量也大相径庭；因此要顺应时代对于产品颜值的需求，不断推陈出新保证产品的青春活力

四、客户维护

产品的生命周期主要由产品的客户基数来维持，所以不论颜值、质量，精益求精的根本掌握于客户

；这就是为什么有些产品我们以为它到了消亡期，在做过几场活动下来之后，它会再次进入良性发展的轨道，老客就是主要的推动力

因此要想产品的生命周期更长，客户的维护绝对是重中之重

商家会发现，当延长了爆款产品的生命周期，与此同时可能还会遇到有同行起了新品链接玩价格战，来抢占市场份额，那么遇到了价格战又该如何应对呢

价格战

一般来说，有以下几种应对价格战的方法：

一、增加sku

在链接基础上增加一个新的低价sku，通过这个sku去透出低价来与同行之间竞争

优势——比竞品拥有更高的吸引力

相比同行的新品，我们原有链接拥有较高的权重，在高权重下透出与同行相似的价格，对于用户来说会拥有比同行宝贝更高的吸引力

劣势——影响人群

虽然能够增加宝贝对比低价同行的竞争力，但，如果新增的低价sku价格过低，可能在一定程度上会影响宝贝的人群标签

所以这一办法只在同行与你宝贝之间价格相差不大的情况下使用

二、上新链接

同行上新低价宝贝，是为了抢占市场份额，那相同的，也可以自己上新一个低价链接，与竞品价格持平来抢市场的份额

与其低价的市场份额被竞品抢走，不如自己去抢自己原有爆款低价的市场份额

三、概念

比如卖一款防晒衣是69块钱，主打的卖点是XX隔热材料，然后同行出了一款59块钱的防晒衣，款式一样，主打的卖点也一样，但就是价格比我们便宜十块钱

在这种情况下，我们也上一款59的sku，然后把XX隔热材料标注在这个sku下，另外把原有的sku改成XX隔热材料升级版

这样一来，就把竞品59元的宝贝与我们的59元sku强绑定，并且不影响原有69元sku的转化；这一操作，就是玩概念

另外，对于商家来说，最好的就是能够提炼出独属于自己宝贝的卖点，建立自己宝贝的护城河，在其他同行都无法做到你的优势的情况下，即使对手想要打价格战也就无从下手了