

拼多多服装棉服类目代运营 整店托管

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼多多服装棉服类目代运营 整店托管 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 4号大街28号2幢405室 |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

拼多多服装棉服类目代运营 整店托管

棉衣/棉服 秋冬类目指引

一、棉衣/棉服全年交易走势

棉衣/棉服类目生意集中在10-1月秋冬季；从去年全年的交易走势可见，8月开始到9月成交明显增长，10月开始增长快速，12月达到全年爆发峰值。

今年1月的生意是去年1月生意的2.8倍，由此可预测今年秋冬生意仍然增长强劲，商家需提前做好准备，抓住棉服旺季。

商家也同样不放弃春季生意，做春季薄款。

二、棉衣/棉服商家运营节奏

7-8月反季启动，9月开始销售爬坡并快速上升，提前备货。可跟进直播最新玩法，做好店铺品类的销售基础。

10-11月是全面上新的月份，全网趋势款热卖、冬季加厚款测款。

12-1月是成交爆发期，超级爆款、新年款、圣诞款、生肖主题新品需求旺盛，同时准备做春款。

三、棉衣/棉服商家运营思路

n 针对不同时段做上新计划

7-8月反季阶段，价格带集中在【65-70元】之间；9月份开始，【80元以上】区间的成交占比增大，而35元以下区间逐渐减少，9月起需开始主推上新。12月，受天气变冷和过年影响，整体客单价提升，主打高客单上新。

n 针对机会人群做商品开发和补足

年轻用户（25岁以下）的UV占比高于GMV占比，10-12月份是年轻用户购买的主要月份，他们对当季新款更感兴趣；35岁以上消费者对反季商品比较感兴趣，是反季促销的主要消费人群。

n 加快反季和上新节奏

在7-9月做好店铺&新品数据积累，为10-12月份棉服品类的快速增长和爆发做准备：一方面要提前分批次上新测款，促活店铺；另一方面要利用新品标的加权效应&后台的机会商品，大批量上新，提高打标率，同时做春款准备。

四、棉衣/棉服2021年流行趋势

n 9月：短款、轻薄款、马甲款，年轻款偏浅色系，中老年款偏深色

n 10月：中长款，面包服、派克服、工装棉服、撞色拼接款、双面款等，毛领，加绒，羊羔毛，牛仔棉服

n 11月：新款、过膝长款、风衣外套棉服，运动风，亮面，灯芯绒，皮毛一体

n 12月：新年款，红色系为主，高客单，羽绒棉服，年轻款亮色+设计感，中老年款绣花款

五、棉衣/棉服商家需注意

n 老年款偏多，年轻款缺失，固守陈年旧款、灰色背景图

10-12月份是年轻用户购买的主要月份，他们对当季新款更感兴趣。

35岁以上消费者对反季商品比较感兴趣，是反季促销的主要消费人群。

n 避开竞争红海价格带，做价格带商品补充

3-8月，反季推品阶段，35-50元区间为竞争红海，可在50-60元区间做商品补充。

9月开始，80-120元区间为竞争红海，200元以上高客单商品缺失。

12月-1月，天气变冷&过年影响，整体客单价提升的较快。

n 质量问题

棉服类目的消费者对于质量比较看重，好的质量可以给消费者更好的体验，从而提高店铺的回访复购。

平台会持续关注商品本身品质，对于给用户带来“劣质”感受的商品会严厉打击，扶持更多性价比优良的品质好货。

针对这一情况，商家要避免上架质量偏差、洗后出现问题之类的商品，提供更多品质商品给用户。