

杭州拼多多代运营公司--拼多多店铺的测图测款怎么做

产品名称	杭州拼多多代运营公司--拼多多店铺的测图测款怎么做
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	9.12/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

杭州拼多多代运营公司--拼多多店铺的测图测款怎么做

最近很多朋友都说自己的店铺做了大量的推广，直通车也开了好久每天在烧钱，但是我们店的主推款，不管怎么去做都是没有销量没有流量的，一问前面有没有测过款和图，都说没有，压根就不知道还有这回事，只知道自己的店铺不管怎么弄，数据就是上不去，今天就跟大家说下原因:

其实我们在实际运营的过程中，但是不管什么产品，没有前期新款的测款环节，光凭借咱们的热血和想象力这就像是开启了一场赌博，输赢全部都得碰运气，但是呢，如果第一步走错了，那么之后的每一步只能是南辕北辙，或者就是竹篮打水一场空，所以我们要谨慎对待这开直通车的第一步。

一、测款的定义

测款就是一种提供给客户多个产品款式，把选择权交给客户，让他们决定哪个款式作为爆款的一种测试方式。

二、测款的优点

可以优化库存

大部分卖家在开店的时候会给店铺上架多款产品，但是基本上也就没有什么动静，同时产品越多，库存压力越大（分销售外），我们通过测款，采取优胜略汰的方式，筛选出受欢迎的产品，不仅可以节约进货成本，还能做到店铺产品的小而精；

2. 方便打造爆款

在测款的同时选出最受人欢迎的款式，确立为爆款主推，一个产品的爆发，肯定需要直通车等付费流量的投入，所以我们一定要首先确认这个款式是否有爆款潜力，不然就是浪费时间以及精力的。

三、测款要看哪些数据

点击率：是客户对于产品肯定的最直接方法，只有喜欢才会有点击，因此我们需要第一时间了解的就是产品的点击率，这里说下影响点击率的因素，标题、价格、主图等都是从各个方面影响着客户的点击；

2. 收藏量：相对于点击率更精准一些，收藏率反映了这款宝贝的潜力，收藏率越高说明潜在买家越多，后期转化为成交客户的可能性越大；

3. 购物车：反映了买家的购买意愿，量越大说明产品越受欢迎，但是如果我们的产品有大量的加购量却没有转化，那就要看看我们的跳失率了；

4. 转化率数据：转化率越高产品就越受欢迎，同时也可以将转化率高的直接划入到爆款备选产品中；

5. 评价：直接反映出了客户拿到手的心得体会，如产生高的退货率，说明产品在收到客户手里的时候没有达到我们理想当中的让客户满意的效果，退货率太高的产品会对店铺产生一定影响，可以做下架处理，至于买家前面提到的问题可以进行优化。

四、测款的方式

先做好产品的基础打造，宝贝标题、属性、详情页等等已经优化，如果在测款之前基础的都没有做好，那就不要说测款了，还是先优化好自己产品的基础信息，这就和建房子是一个道理，连地基都不稳固的房子是很难继续建设的。

1、土豪玩法：直通车测款。

我们新建推广计划，添加要测款的产品，通过添加2级或者3级的关键词（测款建议不要用大词）来进行测试，上一个精准词，出3-5元左右，日限额300元左右，等他烧光后，然后第二天再加其他词，质量得分就会明显提高，这是最简单也是最直接的方法，也是很烧钱的；

2、亲民玩法：老客户测款

老客户是我们店铺的忠实用户，相比较陌生客户购买产品而言，老客户更具有包容度和忠诚度，我们可以把测试款首先推荐给老客户，这样可以降低直接面向市场测款的风险，同时在庞大的老客户群体的帮助下我们也可以快速定位我们的主推款；

3、评估测款

没钱用付费流量测款，店铺本身也没什么流量，那么可以评估测款，收集同行的信息，再把自己的产品拿来分析对比，很容易就会弄明白哪类产品有可能成为爆款，哪类产品只能是小众产品，完成产品测款后，就需要我们不断的维护我们的店铺产品，后期通过不同的营销方式，针对于一年当中的不同活动筛选产品，同时要能及时分析竞争对手的优势并吸取它，来武装我们的产品，最大幅度的优化好每一款受关注高的产品。

从前期的测款到后期的店铺活动，客服态度，发货速度回复速度等等逐一完善。定期分析产品的浏览量转化率等数据，更好的做到小而美让客户满意我们的产品并喜爱我们的产品，所以在是实际运营过程中，要安排起来的哦。