

# 拼多多店铺运营竞品分析方法 陕西拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多店铺运营竞品分析方法 陕西拼多多店铺代运营全托管
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

## 产品详情

大家讲一下拼多多日常运营的商品运营之拼多多店铺运营竞品的分析方法。那么为了方便大家的记忆与理解，在本节课中主要分为4点跟大家详细的介绍一下。

关于拼多多店铺运营竞品分析的方法系列内容，那么第1点就是分析竞品的目的是什么？第2点就是关于我们如何正确的选择竞品。第3个就是关于我们竞品分析的8大步骤。第4个就是关于我们竞品的选择以及总结。那么为了方便大家的记忆与理解，首先我们看一下第1点，分析竞品的目的是什么？在这里我主要分为三大点，跟大家详细的介绍一下。

第1点就是关于竞品。竞品。看从我们日常销量的角度出发，就是了解我们精品的排名，以精品为目标，增强它的排名坑位，并且超过他的日常平均销量。第2点就是营销链，所谓营销点就是针对于竞品的SKU布局。首先我们了解竞品的营销和策划点，以及消费者需求购买的sku布局，从而制定属于自己的营销方式和增强消费者购买的欲望sku。第3点就是竞品，日常uv和活动uv这样做，主要是为了了解竞品、日常和活动所能带来的访客增值，从而推算出自己需要冲刺多少的油味。

推广、产品以及转化率。第2点我们再来看一下，就是关于我们正确的选择，竞品，在这里又分为三小点，跟大家详细的介绍。第1点，找一些类似的竞品，比如说像是相似商品，或者说像是我们同类的商品，以及我们同类功能商品等，这些都可以作为我们的竞品的选择。第2个就是关于通过排名来选择我们的竞

品，选择竞品要根据我们目前自己的店铺的排名的情况，然后去选择。定下来，我们落地的一些竞品的目标就是说我们要知道自己在哪里，要通过知道自己在哪里，然后选择一个合适位置的竞品去模仿它的一些打造爆款的方式，以提升我们整体的一个店铺的销量。

第3点就是关于我们竞品、竞品。所谓竞品就是选择3~5个竞品进行持续性的分析与观察。竞品的数据需要每天进行分析，不能说创建商品之后就分析一次，然后以后就不分析了。

下面我们再来看一下关于竞品分析的8大步骤，把它步骤就是第1点，我们首先看一下，销量，分析竞品的总销量，以及分析竞品的日常销量。第2个就是竞品的价格，我们需要了解整个竞品、sku区间的价格，以及他们正常的售价、活动价格，分析竞品的优势劣势，然后我们再制定相应的方案去攻打他。

第3个就是竞品的款式，分析竞品哪款是引流款？自己能不能做到同样的价格？并且分析哪款是利润款？然后分析一下自己的优势在哪里，分析竞品的sku布局。多sku语句。sku布局要怎么合理的去布局以及sku的排序方式，有没有看上去很明了，并且一目了然？因为sku的布局也会影响到我们的转化率，然后在这里需要跟大家说明一下，如果我们删除sku的话，那会降权，所以我们在上产品的时候要提前规划好我们店铺的sku第4个就是活动。

分析竞品，以前参加过什么样的活动？看看我们的商品能不能上，以及竞品，现在正在参加什么样的活动？可以在拼多多APP上，直接搜索竞品的关键词，可以看到他们正在参加的一些活动，进行活动记录的分析。

第5个就是推广所谓推广，比如说像是搜索推广，场景推广，或者说通过多多进宝的推广方式。第6个就是竞品的供货渠道，我们需要去分析竞品的供货渠道，对比自己是否能够做到竞品的价格，以及分析，对比自己的产品的优势和劣势。第7个就是优化自己的供应链，首先你的供应商同样的质量商品，你能不

能拿到更优惠的价格？如果可以需要什么样的条件？是换公务员身上还是大批量的进货？在产品快报的时候，供应量能不能跟上，包括快递这里要多谈几家，谁的便宜就用谁的，这些我们都是能优化的。

第8个，如果你自己就是厂家，你需要做的就是运营好你的店铺，如果你不会运营，就需要多多学习店铺的原因，计算一下达到竞品的排名需要多久以及多少的花费。

还有一点就是根据竞品来分析，分析我们的产品的卖点和痛点，做我们的高点击率、主图、高转化率的详情。第4个大一点就是我们本节课的内容进行一个总结，那么以上就是关于我们竞品的8个步骤。主要在竞品的选择上，在这里跟大家重复一句，就是选择的竞品一定要能够落地，并且对比自己的实力，要有实力去超越竞品，这样的话才叫做竞品。

综合以上的数据分析，计划自己多久能够超过竞品？然后如果竞品做活动的话，商品我们自己也在做，他在做推广的时候，我们也在做那精品没做，活动或者说付费流量，在这时候我们都在做，这样我们是不是更容易能够超过精品？那么好，以上就是关于我们拼多多店铺运营，竞品的分析方法。