

拼多多代运营--拼多多店铺的产品卖点怎么提炼?

产品名称	拼多多代运营--拼多多店铺的产品卖点怎么提炼?
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

随着电商的快速发展，产品生产越来越容易，什么产品火就做什么产品，复制模仿风很重，导致同质化产品越来越多，那么都是一样的产品，怎么在同行中不以打价格战的形式来突出重围呢，这就是提炼卖点的重要性了，就跟大家来分享下打造卖点的差异化:

一、卖点是什么?

产品与众不同的点就是卖点，也就是与其它产品相比较的差异性，没有比较就没有特点，能更好的满足用户需求的点就是有特色的点，这些卖点有的是产品自带的，有的是通过营销创造出来的。

二：如何提炼卖点？

卖点提炼就是指洞察，策略，创意，文案，设计。

1.洞察，可以说是整个卖点提炼的“大脑”，产品的条件优势以及能不能满足用户的需求，也就是能不能满足消费者的需求，了解市场，了解竞品，了解消费者是我们需要做。

2.策略，根据已洞察出来的卖点做营销，围绕产品的属性、作用和特色的顺序出发。

3.创意，把营销策略具体化指的是我们一般是通过主图，标题，视频来实现的。

4.文案，针对创意的文字性说明，让买家能更直观清晰的了解产品以及传递的卖点信息。

5.设计，把所有的卖点信息结合后，通过视觉优化设计，打造视觉性营销的效果。

三：提炼卖点的维度

- 1、价格，是影响消费者决策的重要因素，不同人群有不同的追求，不是说价格高，品质就一定好，但是人们一般有这种心理，或者觉得买贵的就是品牌就是放心一些，就像拼多多就是典型的例子，近年他的平台流量还是在日益暴增，低价衍生出来的各种质量问题大家都有耳闻，包括淘宝、京东都开始发展低价的竞争模式，但是低价是走不长远的，频频使用降价策略会损害自己产品的价值，采取低价卖点策略，一般是因为自己在控制产品成本方面具有优势（进货渠道、管理效率等），又或者是因为针对某些产品促销，能够带动后端产品的销售，所以能走，当然价格是我们要根据我们的实际情况来看的，并不能盲目的哦。
- 2、服务，服务的态度好，不仅可以瞬间吸引客户，还可以带来更多的复购以及转介绍。
- 3、效率，买家对于刚买的东西是很新奇的，所以对于效率的要求是很高的，这就体现在速度方面了，比如回复的速度以及发货的速度，快递的速度等，结合自己的实际情况，不能兑现的承诺，不要去承诺，否则将让客户投诉率增加，客户对商家信任大打折扣。
- 4、质量，质量是必须要保证，这样店铺才能长期求发展，不然光辉时刻是很短暂的，我们在强调质量为卖点的时候，将一些名词换成场景化的描述，一方面方便用户理解，另一方面更能勾起用户的购买欲望。
- 5、稀缺，“物以稀为贵”是对人性深刻认知，对于稀缺的产品都会极大提升产品在消费者内心的价值感，能驱动消费者购买的本能冲动，制造紧迫感（限量发售、限时抢购、提前预定）能更好地辅助稀缺性卖点的发挥。
- 6、方便，现在的生活节奏是很快的，所以不喜欢很麻烦复杂的东西，客户都喜欢方便，不愿意麻烦，从买家在意的角度出发，我们的产品和服务能够让客户感到方便，以此卖点做为宣传，也能吸引一大批嫌麻烦的客户。
- 7、实力，实力会让客户对我们的产品和服务更放心，这种实力来源于过往的成绩、技术、产品资质，客户评价等。
- 8、附加值，同样的商品，如果我们比竞品额外多提供价值，客户会优先选择我们，同时也要是跟产品相关联的。
- 9、情感需求，消费者除了物质需求，还有情感需求，刺激打动消费者的情感，也能够驱动购买。
- 10、价值共鸣，这是提炼卖点的用法，是情感需求的升级版，价值共鸣能够聚集一批消费者，共同为某个价值点努力，而我们的产品借助价值点能够获得这群消费者喜爱。

第四：放大自己的核心卖点

放大我们自己的卖点，达到让所有的目标消费者感觉到是解决自己某些需求的必需品，那么转化就会更高。

第五：同质差异化

1. 产品卖点：原材料差异化，表现在产品的原材料稀缺，或者品质稀缺，或者是真材实料，是实实在在的东西更吸引人。
2. 价格带差异化卖点：物美价廉，相同的规格和品质，价格带低一个档次，好做到性价比。
3. 包装差异化卖点：现在的人很少为温饱问题去担忧，需求在升级，颜值社会，独具一格的包装自然不

可少，好的包装是产品卖点，差的包装是会影响到转化。

4. 功能和服务差异化卖点：

卖点一：别人没有的我有；

卖点二：别人有的我优；

卖点三：大同小异，我特殊。

关于卖点的描述是很多的，但需要强调的是我们在挖掘培养产品卖点的时候，一定要以目标消费人群的需求为出发点，这样会更好。