

# 快手金牛二类电商如何选品？快手金牛选品与视频拍摄思路

产品名称	快手金牛二类电商如何选品？快手金牛选品与视频拍摄思路
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15868279988 13605817015

## 产品详情

快手金牛二类电商选品挑产品。

“如何打造爆品”这依然是商家们面临的集体挑战。想玩转二类电商，选品做为二类电商这块还是占非常大的一个比重的，选品的话，因为市场一直在变动，我只能给大家提供一定的思路：

- 1、根据所在的类目市场形势和需求，以及各平台销售情况进行分析，爆款产品的选款除了产品本身的特性，还需要根据市场数据来判断，比如男装类目下的“T恤”类目，我们可以选择符合自己产品的属性进行市场数据的分析，这样基本可以选出合适的潜力爆款款式。
- 2、对竞争对手进行分析，包括一些数据，同行的落地页，价格，款式等等，对比自己是否能做到价格低，我们的美工是否能完整的拍摄商品图片、设计详情页。确保自己的任务，完成时间，以及在整个打爆过程中处于什么位置。
- 3、评估自身情况，我们需要做什么？我们能做到什么？一定要提前布局，这样在旺季带来时产品才能迅速爆发。特别是对于空调扇，取暖器这种季节性产品而言，建议商家好的提前1个月甚至提前两个月就开始布局。

比如冬季的取暖器，如果你想做这个产品，那么可以看到，去年10月中旬就进入了小爆发期了。所以你在8月份的样子，晚9月份就要开始操作这一产品，这样才能迅速抢占市场。如果等到11月份，12月份在过来做，那么可能连汤都喝不到了。

即使我们的货好，也不能放松警惕。货好还得会吆喝呢。所以当我们在口播的时候，把握好口播节奏的同时一定不能声音间断，人声断了要用音乐补上，给消费者一种接连不断的狂轰乱炸的感受，只有这样去做视频，我们才会获得一个非常好的效果。

口播不要故弄玄虚，尽量要通俗易懂，运用结构简单的文字传达信息，越直白越好，因为我们主要针对的还是三、四线城市的人群。口播的人要尽快熟练掌握文案内容，抓住每条卖点的关键，把握好基调。当然，这还是需要一个熟能生巧、实践经验积累的过程。

以上就是金牛电商的一个运营策略