

拼多多代运营 拼多多新手该如何选择一个赚钱的类目

| | |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 拼多多新手该如何选择一个赚钱的类目 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司 |
| 价格 | 1011.00/份 |
| 规格参数 | 公司:杭州澄峰科技 服务期:一季度 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

拼多多代运营 拼多多新手该如何选择一个赚钱的类目

选择大于努力，一个店铺能不能成功70%由选品决定，同时选品也决定这个店铺的潜力以及上限。

毫不夸张的说，我见过有些新手几个星期就能出单并且做得不错的，也见过做了几个月都没单子的，说到底还是运气问题，选对了产品就轻松很多，所以这也是我一直强调选品重要性的原因。

虽然运气也是实力的一部分，但是想选好品不能始终靠运气，正确的选品思路都是经过大量的实践总结出来的方法论，而新手就是在经验方面有所欠缺，所以刚开始都会陷入误区。

以下两点就是新手容易犯的误区，一定要避开！！！！

：避开红海产品。

新手要避开红海类目产品，比如女装、女鞋等等，这些热门类目竞争太大了，在资金不充足、没有稳定货源的情况下，短期内很难盈利。新手卖家在这样的环境下是坚持不下去的，你顶多就是去打几个月酱油，后不痛不痒地结束了。

尽量往小众用户的需求切入市场，避开竞争。选择小众一点的类目，你所需要的运营成本也就相对较低，需要的成长周期也会短一些，资金更快回流缓解压力。

第二：避开低客单价。

一些低客单价的类目也同样要避开，例如手机贴膜、袜子、发绳之类，选择这种类目意味着你很可能陷入恶性的价格战，本来利润就低，加上恶性竞争，你根本扛不住。

那么避开这些比较难做的类目之后，新手该怎么选择好做并且赚钱的类目呢？

我之前总结过一个“五高品类”分析方法。

高客单价，高毛利率，高复购，高转介绍，高增长率。

当一个品类具备这五个特点，就是超级品类了，这种生意做起来相对容易。如果能够碰巧进入一个门槛比较高的行业，这时候再去做电商，成功的概率相对来说，会更高一些。不过，也只是相对来说，因为电商开店本身就是创业，而创业成功从概率上，天然的就不会太高，和资源、机遇、努力都有非常大的关系。

说到这里很多新手可能觉得很抽象，下面我就具体说说选品思路和方法：

1.关键词选品法：1)输入TOP20万词表网址：2)选择想要查看的词表，可以在线查看或者下载下来，建议是下载下来，方便后面筛选标记。3)将这些词语依次放入生意参谋【市场洞察】中查看关键词的相关数据

2、热门事件产品

这种产品就是要把握机会，每一件热门事件的背后，都会有需求产生，有需求就有市场。

比如说前段时间的比较火的哪吒，因为国产动画的火爆效应，从而引发了一系列围绕这个人物产品的火爆，玩偶、手办、玩具等等，这个时候如果抓住了这个机遇，那么店铺会短期之内迅速成长。

注意：这类型产品存在一个短期性，因为市场的反应是很迅速的，时间一长，必然会有同类产品出现，所以不要积压太多的货，要注意随时调整，机会是需要不断把握的。

还有各种专利问题也要注意，否则容易被投诉。

3、应季/节日产品

对于新的卖家来说，如果没有很好的思路，可以选择主攻一下应季产品，以女装为例，当夏天快到的时候，应该在2、3月份的时候就开始进行市场数据的调查，关于产品的款式、材料、版型等方面进行选择。

在生意参谋中对比同行的信息，抓住时机，抢占先机，在刚开始的时候可以获利很多。

还有各种节假日，比如马上要到的中秋节、国庆节等等，节日产品也是新手很好的选择，不过选择这些产品，一定要注意时间的把控，提前1-2个月就要准备好。

4、冷门品牌产品

品牌：比如说海尔、格力、美的这些是品牌。

品类：比如空调、洗衣机这些是品类。

冷门的品牌产品，就是说这个品类比较少的，或者说这个品类虽然比较大但是有些品牌不是很的，但是仍然有一定的粉丝人群。

产品的选择一定要有数据的支撑，这样才不会盲目的进入市场。通过品类词和品牌词的搜索量上的数据进行对比，找到商机。比如说你搜索一个商品的品类词，搜索出来的宝贝数有几十万个；而搜索品牌却只有几千个，该选择哪个一目了然。以上就是是一些新手选品的思路和方法。