

抖音小店如何精细化选品？这套保姆级教程收好了！分享

产品名称	抖音小店如何精细化选品？这套保姆级教程收好了！分享
公司名称	河南锋浪科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省洛阳市洛龙区长兴街123号正大国际东区6幢1312室
联系电话	17630359007 17630359007

产品详情

抖音小店如何精细化选品？这套保姆级教程收好了！

做电商的都知道，七分选品三分运营。由此可见选品的重要性，当然，在抖音小店也不例外。

很多新手，想当然地以为开了店铺，上了产品就能卖。实际上不是的，我们首先得明白平台为什么要给你流量，如果你的产品数据很好，系统就会认为这是个受消费者欢迎的产品，从而给你更多流量。

所以，选品是核心。如果产品没有选好，哪怕你找到了头部主播带货也卖不出去！

下面，我们就来聊聊怎么精细化选品：

1、卖什么产品好？

有货源：有些卖家是因为自己有货源才会去做那个类目的产品。

没有货源：你对什么品类感兴趣，想做什么品类就做什么品类，建议选自己平时打交道多的东西，因为熟悉就会发现别人不知道的亮点，容易差异化运营。

很多人会说，什么东西卖得火就去卖什么产品，然后去找平台上销量高的产品，其实这是错的。别人卖得好，但不一定适合你。

比如卖家是个宝妈，对母婴产品熟悉，在使用过程中能够发现很多产品的亮点和用户痛点，这个是她们的优势。你让未婚单身男性去做，那肯定是做不出来的。

同理，大家可以根据自身兴趣爱好，找一个自己熟悉交道多的品类，充分发挥自己的优势。

如果你是没有自己的货源，前期的话可以做4-5个，7-8个类目，但要记住前期选的产品，价格不要太贵，成本不要过高，选择消费者能够接受的价格。

只要你具备一定的优势，平台上有的类目产品你都可以做，毕竟有市场就是有需求。至于能够赚到多少钱，那就看你自己的本事了，建议大家多去分析消费者。

记住，前期选品价格不要太高，不然消费者比价后直接就选择更便宜的了。所以前期只要是你价格不贵，都是可以上的，成本尽量压低一点，但不要亏太多，不然做了十几天就亏不起了，那店铺还怎么做得起来