

拼多多靠谱的代运营公司，拼多多女装品牌授权的玩法，分享

产品名称	拼多多靠谱的代运营公司，拼多多女装品牌授权的玩法，分享
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

拼多多靠谱的代运营公司，拼多多女装品牌授权的玩法，分享

拼多多这个神一样的平台，短短6年不到时间，已然成为国内最大的电商平台。21年递壹季度东方证券调查显示8.23个亿的年活跃流量。目前国内统计中国互联网人口为10亿，拼多多独占8斗，遥遥零先于淘宝，天猫，京东等其他大型电商平台，鏖战珑头，手握巨大流量。卖的最多就是服装产品，衣食住行。都说民以食为天，衣排在食之前，足以说明百姓对于服装产品的需求有多大。

拼多多平台目前市场最大的两块市场分别是服装和百货，服装市场又以女装为首，市场份额极大。都说女人的衣柜里永远差一件衣服，女人不是缺衣服，是对于购物的消费欲望，对于消费的完美体验。所以开店卖女装产品永远不过时。

平台上开店卖女装产品的店铺不下百万家店铺，其中中小卖家占95%，市场份额最大的却是品牌女装店。很多中小商家都苦恼为什么我的产品质量这么好，却卖不出去呢？为什么我的价格这么低，都成本价，跳楼价出售了，还是无人问津，门可罗雀呢？这就说到了女装市场的现状。

第一个，价格！商家之间产品差不多，价格一压再压，挤破头去抢占市场流量。价格永远是产品的一个硬属性，产品好不好是其次，消费者更加喜欢用低价买到高性价比的产品，一味去降价出售，只会损坏产品的市场，陷入恶性循环，结果就是这个产品做死了。

第二个，产品同质化严重！一个风格，一个款式，一旦出现爆款，立马会有某某产业带携相同款式产品奔腾而来。

第三个，产品之间没有差异化！随便搜索一个JK服装，都是一模一样的介绍，除了模特不一样，产品品

牌有区别，作图，设计，装修一般无二。

第四个，产品缺少品牌。消费者对于品牌和自有品牌产品，或者没有品牌的产品截然不同的观感。相同JK服装，都是卖120元，一个是品牌店，黑标展示。一个是没有任何品牌，没有商标的产品。你作为消费者，会更加倾向哪一家呢？

第五个，产品质量好卖不出去，现在有些工作室，自己设计产品，自己打板，生产产品。从选料到设计，到出品，上架，全都是心血堆砌铸就的，结果放在平台上依然很少有人来买。

说到这里，其实你应该想到一点，网店和实体店是一样的，人来人往的地段和深街老巷的店铺，访客是不一样的！网店也是如此，一家不知名的小店，新店，人消费者有这个需求都不知道怎么找到你家店铺。说到底，还是你店铺曝光不够，没有流量！

其他运营上的规划，我不多说，进天给大家讲一个可行路线。品牌授权店铺，都是一样产品，为啥品牌产品就能卖得更好呢？

品牌授权的优势在于：

1.店铺的优势：

- A. 实力，品牌代表着商家实力强大
- B. 竞争力，品牌对于其他产品有碾压性
- C. 转化率，消费者更加倾向于购买品牌产品
- D. 价值，品牌自带价值升华

2. 平台扶持：（百亿补贴开启后，现在是平台品牌红利期，相对于普通店铺，品牌店发展速度有近50倍增长）

- A. 活动流量扶持，1.5倍区别于普通店，品牌专属活动渠道
- B. 直播流量扶持，专属百万静准流量访客扶持
- C. 推广流量，品牌产品10倍于普通店快速曝光
- D. 入口，品牌产品自有平台品牌分类入口渠道，自带流量
- E. 品牌方控价，客单价是行业价格的2倍，再也不用担心产品亏损利润
- F. 访客价值高于行业大盘2.1倍，流量更加静准，转化也会更高

同样是新店铺，于品牌授权店和普通店，成长速度完全不一样，普通店铺半年甚至一年走完的路，品牌店只需要花费1个月左右的时间，就可以达成，这就是品牌的力量。

说完了品牌授权产品的优势，那再讲讲中小卖家如何去拿到品牌授权呢？

三种方式：

- ：如果店铺层级够高，想要百尺竿头更进一步，我们可以对接女装类目小二，获取品牌授权渠道
- ：直接找网上渠道，对接品牌授权
- ：找到品牌官方，联系官方客服咨询品牌授权

现在平台对接品牌授权的女装店铺还是比较少的，品牌店铺依然是红利期，对接品牌授权的门槛还是比较低，无论个人还是厂家都有机会。不同品牌费用不一样，花费几千到几万元不等，就可以加速店铺成长，实现店铺大范围曝光，产品挂上吊牌上架盈利了。