

合肥淘宝郭老师培训班谈打造爆款并不难

产品名称	合肥淘宝郭老师培训班谈打造爆款并不难
公司名称	合肥阔野网络科技有限责任公司
价格	.00/个
规格参数	合肥智创淘宝培训:合肥智创淘宝培训 合肥智创淘宝培训:合肥智创淘宝培训 合肥智创淘宝培训:合肥智创淘宝培训
公司地址	合肥市瑶海区站前路浙江商贸城D1816室
联系电话	15155130616

产品详情

都遇到过流量急速下降的时候，那是什么原因呢?有可能是DSR评分一直在下降趋势，大大影响到店铺的整个权重，导致流量哗哗的流走了，也可能是没把握好换季，[爆款](#)

没有做起来，所以流量很难稳定下去。现在正值换季节，跟着少将来谈如何打造爆款，引爆流量吧!

一、选款

现在也进入9月份了，相信很多商家都已经上了新款，因为肯定是要提前布局，谁布局的早谁就有机会抢占市场，这个不用多说，那些到现在还没上新款的，只能说你在自暴自弃，也可以说懒惰的人永远不

会成功，又或者说你没有做[淘宝](#)（[淘宝论坛](#)）店铺的心思，也或者说你可能真的没时间。

那选款的话该怎么选，这也是有个别店主问到过我的问题，那注意哪些方面呢？

(1)宝贝价格是否有优势

首先宝贝的定价一定是大众能接受的价格，跟你的产品成正比，再说就是性价比，

产品的性价比一定要高，这样才会让买家心里觉得自己钱花的值。还有就是利润这块

，如果你的产品利润不到20%，

那上[直通车](#)

推广有可能是亏的，当然这也不绝对，产品的竞争力、利润的空间是我们首先要考虑到的因素，产品没有竞争力，利润再高，宝贝卖不出去也不行。如果产品有竞争力，利润不行，那就给马云大大打工吧。

(2)宝贝是否符合当前市场

很容易理解的一句话，就是你的产品必须要符合当前市场的潮流趋势，不要选一些稀奇的个性的，你自己认为好看，但也要看大众能不能接受。

另外就是选择的宝贝要注重应季性，而且要走在市场前端，这样才能真正的领先市场，在测试后的市场里，因为你的产品流行元素已经出现在大众的视线，并被他们接受并被采纳，所以到时候对你直通车的转化肯定是有很大的帮助。

(3)宝贝货源是否充足

这个不用我说，很多卖家都会重视这个问题，如果货源不稳定，或者货源质量有问题，导致退货率，纠纷率飙升，这样会对你的店铺造成很大的影响，把整个店铺整个权重拉低，长期以往，店铺的话，你真的就不用做了，该干什么干什么去吧!

(4)宝贝是否有一定基础

众所周知，只要产品基础好，数据达标，不管你是付费推广还是人为辅助，都可以做的起来，这里说到的基础就是收藏加购人数，访客数，跳失率这三个数据，因为打造爆款，就是通过店铺里面的某一件产品，来拉动整个店铺的交易额增长。选的这个宝贝如果收藏加购人数不错，跳失率低，那么就可以作为一个潜力宝贝去测款，既然这个宝贝有一定的基础，那么到时候用它去测款，那到时候点击肯定没问题