

别人的爆款，你也想卖爆？合肥淘宝培训机构帮你揭秘打造爆款秘诀

产品名称	别人的爆款，你也想卖爆？合肥淘宝培训机构帮你揭秘打造爆款秘诀
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	
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

一个热销的商品很大程度上取决于产品本身，是否符合消费者需求，是否真正具备独特的竞争优势。所以关于选测款的谈论也很多。但是我们必须承认的一个事实就是：对于很多的中小卖家来讲，不管是直通车测款还是老客户测款，都需要支付一定的成本，很多时候这种成本还不低。

所以，为了尽量的降低成本，提高选测款的成功率，跟大卖家的款就成为了一种选择。但是很遗憾的是，很多人跟款后发现，别人能卖爆，自己却怎么努力都不行，今天就给大家来分析一下这里的门道。

1. 你应该跟什么样的款才能最大限度的成功

这是第一个问题，因为大卖家有时候也要测款，不是说他们推的每一个款就一定能够成功的。所以你在跟款的时候，除了大卖家在推这一事实外，还要选择那些潜力好，市场需求旺盛的宝贝。

我们比如说衣服等这些季节性的商品，对于大卖家而言，他们为了在旺季能够热销，一般都会提前准备、提前布局，比如基础销量就是必须的。为了获取到一定的基础销量，大卖家往往会在旺季来临之前，通过直通车主推一下。于是，这就给我们的跟款提供了一条渠道。你打开淘宝，我们以女款外套为例，你可以搜索“外套女”这个关键词，然后看一下排名前20的直通车广告位的产品，记录一下这些产品的下列数据（一般你要连续观察7天）：

直通车的位置：代表大卖家的推广力度，一般我们可以是这样的逻辑，推广的力度越大，证明他们越重视这款产品，成功的可能性就越大。

当天的销量情况：可以通过今天的月销量多少笔，减去昨天的月销多少笔计算，这表明了商品的潜力。

收藏情况：也是可以看到这款宝贝的收藏人气，你也可以用今天的收藏人去减去昨天的收藏人气，这代表了商品的受欢迎程度和吸引力。

价格的变化情况：一般情况下，越接近销售旺季，如果商品销售不好（市场需求差一些），大卖家着急就会打折促销，因为毕竟存了很多货。

这些数据你连续观测7天后，如果符合下面的特征，那么这个款就值得你去跟一下：一直在比较靠前的位置（大卖家很重视）；销量增长情况和收藏增长情况非常稳定，甚至增量呈现上升的趋势（市场潜力很好）；价格比较稳定（商品好卖，不着急降价促销）。

2. 跟款后一定要避开跟大卖家的竞争

确定好你要跟的款式后，下面的行为变得非常重要，就是你一定要选择一个能避开大卖家竞争的圈子，这实际上就是关键词的选取。我们都知道，因为流量碎片化分配的趋势，所以不管多牛的款式，也很难在多个核心的修饰词上都有非常好的权重。

所以，我们要根据大卖家的这款宝贝的标题，提炼一定数量的“产品词+属性词”，然后分别查询一下在这些词的情况下，这款宝贝的排名。查询完成后，你还要通过生意参谋查询一下这个关键词的相关数据，比如增长趋势等等，然后确定你的竞争范围。我们拿一款连衣裙举个例子吧，比如，你确定要跟的款如下：

2017秋装新款女韩版时尚连衣裙气质修身显瘦中长款A字打底春秋款

第一步：拆出一定数量的“产品词+属性词”

在这个标题里面，毫无疑问，产品词就是“连衣裙”，所谓的属性词，实际上就是修饰产品词的，那么我们能够拆出来的词就可以包括：

连衣裙 秋、连衣裙新款、韩版连衣裙、时尚连衣裙、气质连衣裙、修身连衣裙、连衣裙显瘦、连衣裙中长款……

第二步：查看这些词的情况下你准备跟的宝贝排名

这个我就不多说了，也会有一些相应的软件可以实现这个功能，为了避免广告之嫌，就不多说了，这个大家可以自己去找一些，很多。另外就是你也可以在淘宝上查，然后自己去看看。

第三步：在生意参谋上查询这些词的一些数据

打开生意参谋——市场——搜索词分析——搜索词查询——查看最近7天的数据——搜索词详情：

在这里我们能看到的数据包括：搜索人气、搜索热度、点击人气、点击热度、点击率、商城点击占比、交易指数、支付转化率。

通过这些数据，以及他的整体趋势，我们可以做出一些基本的判断。大卖家排名靠后，然后整体趋势不错，各项数据表现也都不错，这样的圈子就是适合你的圈子。

3. 要尽量被搜索引擎认定为是新品

接下来，你就要对新品进行优化了，因为你是跟的款式，所以你绝对不能照抄大卖家的标题、首图、详情页，因为尤其对于服饰这种类目，在这种情况下，你基本很难获得新品加权。

你要全方位进行优化，让搜索引擎尽可能的认定你是新品，然后给你一定的扶植。淘宝判断是否新品主要的维度有四个，我们也主要从这四个维度去优化。

（1）标题的优化

根据你选定的竞争范围，产品词+属性词，作为主词，去生意参谋上选择黄金长尾词组建标题，这样可

以最大限度的让你自己显着跟大卖家是不一样的。比如上面的：气质连衣裙。在相关搜索词里面，可以看到生意参谋围绕这个词所推荐的长尾词：

（2）首图的优化

自己拍摄，跟大卖家不一样，不管是从拍摄角度、拍摄细节、拍摄方法上尽量能够有所区别，做好首图后，在淘宝的搜索框里面搜索一样，看看搜索结果。

（3）详情页的优化

详情页一定要有你自己的逻辑，围绕你的核心属性词，比如你前面选择了“气质连衣裙”这个关键词，那么你就应该重点围绕“气质”这个属性词进行详情页设计。

（4）重要属性的优化

能优化的部分可以简单的优化一下，比如下面图中红框里的内容：

货号和颜色相对来说就属于比较重要的属性值了，货号你肯定要跟竞争对手区分开吧，然后颜色那里，军绿色、藏青色，这些颜色相对来说都是常规的，那么你就可以自定义，比如自定义成：军营草绿色。

合肥智创淘宝培训地址：合肥市火车站浙江商贸城D座1816

手 机：15155130616

Q Q：826373498

联系人：郭老师