

# 潍坊网店代运营|换季了，你的宝贝怎么办

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 潍坊网店代运营 换季了，你的宝贝怎么办     |
| 公司名称 | 山东中航网络科技有限公司            |
| 价格   | .00/个                   |
| 规格参数 |                         |
| 公司地址 | 山东省潍坊市奎文区福寿东街圣荣商务楼D座    |
| 联系电话 | 18162082706 13589191318 |

## 产品详情

对于卖家来说，每一次换季都是一次上新的机会。上个时节，或许店铺内的产品卖的并不是很好，但是我们可以通过对店铺的优化，在新的季节当下把产品销量做上去。所以，每个卖家都应该把握好每个换季时节的间隔，把握好时机。下面，山东中航电商就给我们说一下淘宝产品换季的一些具体操作和店铺需要怎样优化。

直通车技巧：

### 一.选款测款

举个例子，店铺是新店，之前的主营类目是服饰箱包类，现在转泳衣类目，无销量，所以在选款上就不能依托店铺的数据去进行选款。因为泳衣是时节性产品，所以可以根据季节去选取款式，优先选取价格、质量有优势的产品来测款。顾客对新店是缺少信任感的，所以我们推广的产品和同行对比要有属于自己的卖点，运用卖点才更好的完成转化。这就要求对产品和商场有了解，所谓“知己知彼，攻无不克”。学会去运用主图视频、详情页去扩展我们产品的优势。

测款上可以多个宝贝多种款式去一起检验，主要查询的维度有宝贝的点击率、收藏加购率以及产品全店的收藏加购率，在点击率不太坏的情况下，参照单品的收藏加购率和全店的收藏加购率做一个对比，去判别产品是否能继续优化。图片可以看到，测款期，这两款宝贝的收藏加购率在10%左右，全店的收藏加购率也在10%左右。与店铺的收藏加购率是一致的，说明这两款产品就店铺而言是比较适宜继续培育的，宝贝的点击率也在2%-5%左右。

### 二.优化产品

#### 1、产品优化-标题、主图(视频)、详情页

测款期，对比商场的点击率和ppc以及整体的趋势，宝贝在点击率和ppc上是有一个比较大的优化、进步空间。

标题上，可以根据商场爆款或高销量款去作参看。主词“泳衣女”、“泳装女”、“春夏”是一定要有

的，接下来就是符合产品的、商场流量大的属性词，与主词去做组合调配，此外还可以适当的参加一些运用场景词，比如“温泉”、“度假”等等。主词一般建议是放于首尾，这主要是与搜索引擎的抓取规则有关。

提高宝贝的点击率，就可以下降ppc，在有限的预算内就可以获取到较多的流量。点击率归根结底还是和宝贝的图片，详情有关。宝贝检验期间通过运用短短15秒的主图视频突出宝贝的卖点，详情页里进一步加深宝贝介绍，从整体到细节，不断的扩展产品的优势。

## 2、产品优化-优惠券、淘客

在产品的价格和商场整体无太大距离时，新品要做到销量破零，简略粗暴的方法就是压低产品的获利空间，满足顾客的购买超值感，店铺放出优惠券，做自己的店铺活动，为确保效果，可以为顾客供给运费险，让顾客购买无忧。除此之外，淘宝客推广也是一个比较有用的方法。设置高佣金+优惠券，做低获利或许是无获利的推广，让产品在进发期前做好基础销量，进步产品权重，为进发期做好准备。

## 三.精选人群：

一般在人群的挑选上，前期都会参加优质人群、节日人群都添加进去。除此之外，自定义人群也是不能忽视的，根据店铺、产品及店铺人群去添加。性别、年龄、消费做3个维度的交集人群添加，以不同年龄段和消费水平做区别。这样的人群数或许会比较少，但是对于新店来说是比较精准的流量。也方便后期的数据查询。还有其他简单被忽略的人群，比如类目比单价、气候人群等，都可以加进去检验，不要片面的去判别哪个人群不适宜宝贝就不做添加。例如温度、空气质量等这类不常用的人群，片面上感觉和产品没有太大的联络，但是检验之后你就会发现这些简单被忽略的人群，也是会有适宜产品的。

## 四.定向

定向往往是很多店铺都不愿意敞开的，因为定向的流量比较大，也不稳定，简单拉低整体的点击率，但却是以低ppc获取更多流量的一种方法。为了不影响整体，可以把定向和关键词别离，单独一个方案只投定向。定向的“喜欢我店铺的访客”都是有浏览、保藏加购、购买过店铺宝贝的人群，这些人群可以说是店铺的潜客和老客，是比较精准的人群，在转化上是相对好的。“购物目的定向”的标签人群，是体系对买家在淘宝被触达的产品而分析得出的，这类买家是对这类标签的产品有需求的。例如店铺这里卖的泳衣是归于“平角、性感”风格的，那近期有触达过这类产品的人群，就会打上这个标签，这样的人群相关于“喜欢我店铺的访客”人群来说，会有点泛，但是可以参加检验，溢价在10%-30%左右。后期可根据表现进行优化。

## 中航电商专注淘宝、天猫、拼多多等平台的网店设计、产品摄影、运营推广

推广主要是围绕着产品在走，推广为辅，产品为主。做好产品内功，就相当于成功了一半。时节性产品要懂得分析商场趋势，把握商场节奏，切记稍安勿躁。从前产品在视觉上拼的是图片，现在产品在视觉上变得愈加的特性化，视频是如今的一大抢手，运用抢手点，扩展自己产品的卖点，打造归于自己的特性。直通车推广定期优化关键词，人群，定向和产品，高消耗低转化人群和关键词要及时的去做优化或许删除，适当的引入“新鲜血液”，投合商场需求。

山东中航网络科技有限公司是较早经省市工商部门批准成立的网络公司之一，主营天猫/淘宝/拼多多营销策划，产品定位，网店设计，运营和培训服务，网站建设，手机网站建设，微网站建设，百度优化等互联网应用服务的潍坊区域营销中心。180余名专业技术人员，60余名专业客服人员，实力为先，更靠谱！

## 1.天猫店铺运营推广

2. 淘宝，拼多多开店指导

3. 天猫，淘宝营销策划

4. 首页和详情页装修设计

5. 图片拍摄，视频编辑

6. 直通车托管

7. 天猫，淘宝托管运营

8. 天猫，淘宝在线咨询

9. 电子商务培训

10. 测款，测图，打造爆款