

拼多多运营秘诀：正确选品认准口碑好利润高 拼多多托管找天赞

产品名称	拼多多运营秘诀：正确选品认准口碑好利润高 拼多多托管找天赞
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	298.00/份
规格参数	品牌:天赞 服务范围:全国 公司地址:杭州
公司地址	杭州经济技术开发区下沙街道金乔街583号金湾 创业大厦一区
联系电话	13173604030

产品详情

拼多多运营秘诀：正确选品认准口碑好利润高

拼多多在运营过程中，好的产品,可以为商家带来丰厚的利润,产品万一选错,可能使商家们忙碌之后仍无所获。关于拼多多怎么选对产品，一定要看这些选品秘诀。

【选品策略一：刚需为主】

要搞清楚宝贝的市场需求，能扩展到多大。如果选择的产品是大部分人都需要的，那么需求自然就大了，成交的可能也就大了。拼多多的营销玩法，就是裂变式的，那么选择刚需产品才是更好更快速的裂变前提。为什么袜子、内衣、纸巾之类的为什么好卖，因为天天用，天天消耗啊。

【选品策略二：高性价比】

我们知道，产品经历设计研发制造、宣传推广布道、产品营销服务等多方面，多环节环环相扣才能形成一个完美的产品形态。低价已经不再是消费者的唯一选择，高性价比，才是消费者所需求的，什么产品叫高性价比呢?如果能花一份钱，得到好几项收益的才叫高性价比，比如美妆类产品，妹子们肯定想用一瓶化妆水，达到美白，润肤，提亮等功效，一瓶水的价格，达到3个效果，这就是高性价比。

【选品策略三：反季选择】

做拼多多一定要会巧用淡季营销和反季营销,让店铺爆起来，反季营销的目的：

一个是清仓：一个季度结束时，店家往往会出现库存积压的现象，资金链以及库存需要及时周转。这时，通过反季销售可以适度清仓，减少库存。

二是培养：以冬款为例，虽然热卖时间是冬季，但是真正预热期是需要提前进行的。因此，利用反季销售，可以对新品进行预热，提前培养报备销量。

【选品策略四：差异化】

在产品日益同质化，利润空间越来越小的情况下，这里需要坚持一个原则：选择卖点突出，有差异化的产品。

寻找具有明显差异化的产品，我们可以从下面几点入手：

(1)原产地。比如，法国品牌依云矿泉水，来自阿尔卑斯山脉积雪融水矿化而成。

(2)技术。比如，引进国外先进技术等，产品质量优良。

(3)功能。从功能上选择比竞品多的产品，以此作为价格高的支撑点。

(4)包装。经销商可以通过包装的不同，来寻觅差异化。

(5)规格。比如，在份量上，可以超过或者低于竞品，从而找到价格低或者高的理由。

要想找到自己的蓝海战略，就一定要找到差异化的产品，只有差异化的东西，才有增值空间。

女怕嫁错郎，店怕选错款，浙江天赞网络，专业从事拼多多代运营，教你如何从众多产品中快速找到对的款，容易冲起来的款，实现打造爆款的目的！

如果这期的选品秘诀对你有帮助，一定要分享出去，让更多的商家朋友知晓！

浙江天赞网络科技有限公司落座与人杰地灵浙江杭州专注拼多多代运营，公司规模70多人现有运营项目组13支。

专营项目：做竞品打压、爆款打造、活动策划，粉丝维护平台资源对接、品牌维护一条龙服务！

天赞的优势：服务至上每个合作客户建立自己的项目群，团队，客户，配备项目监督员，来监督团队执行力，积极性！每天反馈工作内容，每周每月目标计划跟进并落实！