

拼多多运营中选款的重要性 打好爆款基础

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼多多运营中选款的重要性 打好爆款基础 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州市钱塘新区4号大街 |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

拼多多运营中选款的重要性 打好爆款基础

对于非标品类商家来说，打造一个爆款款式是最重要的事情。但是经常会遇到的问题就是花了大量的时间进行选款，打造出来的爆款，发现总是在后期跟不上力度，一般就是点击率太低 收藏率太低 或者转化率低和销量拉升不上来。这个时候才发现可能是选款的问题，在重头做发现时间成本都是最大耽误。那我们做电商做拼多多店铺该如何选款呢？

一、款式设计

非标品款式打造一要看时节，二要看市场流行元素。

时节对于非标品类目的影响很大，这就要求我们打造的款式要契合时节，在换季前就开始筹备上新。否则等到换季开始再筹备，市场早就已经被瓜分了。

所以我们一定要找准行业的黄金上新时间，上新时间我们可以参考一些数据平台中我们类目款式关键词在去年的流量趋势，最好在类目出现上升趋势出现的1.5个月前就开始布局规划。

找准合适的规划时间后，还要考虑当下的流行元素来打造产品。就拿女装来说，比如今年流行的是羊羔毛外套，我们就可以针对这一元素来打造我们的产品，但这就需要掌柜有很好的时尚嗅觉。

或者可以根据去年的爆款来打造，一种款式能够流行的时间往往会长达2-3年，我们借鉴去年的爆款来打造属于我们的款式，那这种款式在今年也有很大的可能会重新成为爆款。

二、测款前提

款式打造好后，不是我们觉得这款式好，它能够吸引用户的，而是要真正通过市场的检验，以数据来说话，才能判断这个款式的好坏。

其实就是测款了，但是测款不是上新后就能直接测款的，而是要具备一定的前提。

1、产品内功

产品上新其实是一件很复杂的事情，从标题到主图，再到sku、详情页每一个点都要做好，这点不做好很大程度上会影响我们产品的转化。

我们今天讲的是测款，所以就不在这点上过多阐述。

2、基础销量

做好产品的基础销量、基础评价以及买家秀，能够打消用户的购买疑虑，让客户相信产品的质量、水准。非标品买家秀不用太多，2-3个即可。

三、测款操作

测款都知道是通过搜索推广来操作的，不过和我们平常开车不同，测款不追求产出、权重，我们考虑的是如何以最少的成本拿到对于测款来说足够的展现。

选词：选词最好在20个以上，且以二级词、三级词为主，确保点击进入人群的精准；

出价：出价影响的是排名位置，我们是测款，不需要太高的位置，保持关键词有展现就可以了。一般在10-15位之间即可，如果想快速测款，可以将位置卡得更前一些；

匹配方式：匹配方式选择广泛；

地域：前期测款我们是需要得到足够多的曝光，所以就直接除了国外、港、澳、台外地域全开；

时段：全时段投放即可；

人群：我们测款的目的，是想了解整个市场对于我们款式的反响，而不是了解特定的人群意见。所以我们测款时一般不做人群溢价，就单纯以关键词去跑；

创意图：测款最好准备4张创意图，且每一张都要展示产品外观，通过多角度让用户清晰产品的款式。不要用细节图，我们测的是款式，不是细节面料。也不要加上其他的文案，否则用户可能因为你的文案而不是款式点进的产品，造成测款数据不准确。

四、测款数据

那测款要测多久呢？一般来说，不用固定的时长，只要测款达到200个点击左右，我们就可以通过它的数据来判断款式的优劣了。

与测图看点击率不同，测款主要看的是收藏率，一般来说，一个款式的收藏率能够达到12%就拥有了一个小爆款的基础，达到15%就拥有了一个大爆款的基础。

在确定了一个款式的潜力后，我们就能够将其作为主推款正式对其进行推广了。如果没有达到数据要求的，即使我们花费大量的时间精力去推广，它所能达到的数据也很有限。所以要选好选款测款，打造款式的先天优势，才能大大提高爆款出现的几率。