

拼多多代运营运营难题打破瓶颈破釜沉舟

产品名称	拼多多代运营运营难题打破瓶颈破釜沉舟
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	拼多多代运营:网店托管 服务模式:三对一 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

针对市场变化、电商竞争，越来越多的商家都很迷茫的是：我究竟怎么样才能获取更多流量，更多销量？其实目前电商环境竞争确实越来越大了，我们需要回归本质，从技术、产品、质量上出发，从而做好全店的布局、产品布局、技术运营的布局。没有哪一个点是可以忽略的。

双12刚过了，得到氛围的商家都在努力的发货。未得到氛围的商家也不必灰心，因为还是有很多很多机会的！！

所以今天主要分享的是关于：获取流量、提高销量、店铺细节布局、产品布局，等多方面的运营操作！

一：市场环境、市场需求、大盘情况

了解市场环境、大盘上涨情况、市场需求度，方可提升店铺商品的流量销量。从几个核心点分析：

1) 市场环境、市场需求：看目前市场的饱和度，如果你是做毛呢大衣的，那这个时候做事很合适。但如果冬款你的优势并不大，现在做夏款（反季）的产品那就不太好做了。因为活动报不上、流量低、搜索低、成交低，所以看目前的市场需求度去决定产品的主推。

2) 大盘情况：大盘是否在上升趋势，目前一些网红商品是很受欢迎的，可以看出关键词和销量等趋势都在上涨，可以随着大盘的这一些数据、关键词、款式，去做出自己店铺需求的产品款式。如果你做的类目，大盘趋势都在下降，那就代表准备要过季或需求已经在降低，这个时候就需要从新款上去突破了。

二：核心竞争力究竟是什么？

什么是核心竞争力？不是说你的吹牛功夫、也不是文案、也不是视觉，而是商品的核心卖点。你的商品是通过哪一个核心细节点去抓住消费者点击、下单的？竞争环境越来越大，我们必须在消费者搜索的时候，凸显自己产品的核心竞争力、卖点，才能更好把控消费者的浏览转化。如果连这点都弄不懂，那你做运营会非常辛苦非常累的：

1) 商品款式竞争力：在款式的挖掘上，是我们做店铺运营第一步要做的，也是非常重要的。如果款式确定不好，那后期的努力很容易就白费了。比如你找了上一年的款爆发肯定差点，也可能你找了过时的样式，那爆发力度就更差了点。因为你根本没有合适的人群。

2) 商品客单价竞争力：这个就是成本的核心竞争力了，如果一样的质量，一样的商品，别人售价要39元，而你成本就要39元了，那是价格竞争力上不能作为突破了。也就是代表上活动、做促销，你根本很难与别人竞争。

3) 商品原产地竞争力：每个商品都有地区的特别，比如：阳澄湖大闸蟹、佛山家具、中山灯饰、广州女装、深圳电子、、、等一系列的产地优势。因为在这产地上供应链已经占据了部分的优势了。而且消费者看到发货地就会不同。如果你是做阳澄湖大闸蟹的，发货地不在江苏，而是在广州，试问如何做好转化和消费者的粘度？！

4) 商品创新竞争力：创新大部分值得都是工厂为主了，但你不是工厂也可以，因为款式的创新在于设计、脑动力。比如你做鞋子的，同款同质化太多，你可以拿鞋子回来让厂家给你把鞋底改一改、鞋头改一改，那不一样是独一无二的商品了吗？

在核心竞争力这话题上，很多围绕着产品了，因为产品才是爆发店铺的重点起步核心。你的运营技术再好，没有好的产品那都基本是徒劳。所以先注重自己的产品货源、竞争力、核心，确定好再开展优化后期的运营才会更恰当！

三：选款、测款、布局，重要吗？当然！！

经常很多新手卖家会问：什么类目好做？什么商品好做？其实这个问题，不应该是问我们，更不应该问运营，应该问的是你自己。你有什么优势的商品呢？

就算是服装此类竞争这么大的类目也好，你有优势的商品，你一样会得到自己的一片天地。给你找到蓝海类目又如何？你根本没有用心去经营和找到优势的货源，那怎么能做成功呢？

所以做电商，存在的知识好做的商品和努力的人，并不存在什么类目最好做。如果你是有优势的商品、认真经营的心态、坚持的运营操作，我相信爆款很快落在你手上了！

总结：以上的9个核心点，是我们运营操作的经验、思维、技巧。都是一步一脚印的走出来。从思维上去解决根本性的问题，再从实操过程去解决遇到的问题，我们希望大家看完后，去进行一系列的实操，而不是：日日想想千里路，早上起来走原路！电商人，加油！！