

拼多多代运营爆款绝非偶然 选择大于努力

产品名称	拼多多代运营爆款绝非偶然 选择大于努力
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

选择大过于努力，思路比方法重要。选择顺应市场的产品，做爆产品的概率就会高很多。我们都知道爆款对于店铺的重要性，选对款式，那么你后续的推广工作必然是事半功倍、顺风顺水，还能带动店铺其他的款式，提供店铺的总销量。如果选错了款式，就等于走进死胡同里，前期花费大量的精力和推广费用，付出再多的努力也是白搭。

款式的好坏，决定了我们店铺后面的路能走多远。

店铺的选款应该根据什么？

误区：凭借自己的感觉和直接进行选款。

正确：应该是通过数据化选择消费者所需，行业所需。

选款 时间很重要

当下有一句话都是大家耳熟能详的，‘ ’不要让孩子输在起跑线上’，然而你的产品就像你的孩子一样，要不然等别人吧款式做爆了，追起来就比较困难了。

找准市场的正确点和衰退点，找出具备爆款的商品。

正确点：代表机会和契机，在弱环境下竞争更容易爆起，做领头羊永远比做跟屁虫强，不要忽视我们的竞争对手，我们在寻找正确的时间点，我们对手也在寻找。

衰退点：在不可抗力的下滑或者死亡，在下滑衰退的时候，要找到下一个市场的切入的产品，以一个良性循环承接上一个产品的流量。（针对季节性产品的应对措施）

现在是夏季的时候，一字肩连衣裙是卖得相当不错的，这时还选择相同的款式进行竞争，那么就很不合适了，我们要在这个夏季衰退的时候，找到下一个市场需求的产品款式，抢占整个市场。

从上面的图片来看，一字肩连衣裙的数据在2月份之后有一个明显的上升，一直到7月份数据开始下滑，明显进入了衰退期，所以我们初期的切入点会选择2月份。

7月份下滑的时候我们的新款就得做好开始爆起的准备，秋冬的产品在8月的时候就要进入筹备阶段，10月-2月的时间段是人气比较高的时间，在衰退的时候，新品又是切入点，形成良性循环。

选款跟我们买水果一样，宜早不宜迟，越早选定产品对于市场的而言越新鲜，通常消费者在购买商品的时候，更愿意接受新鲜的产品（特价清仓除外）；

如果款式晚了，很可能优质的流量会被其他的竞品抢走，哪怕你的产品再强大也很难竞争过对手。因此选择款式时间我们要把握得当，拖沓和太仓促都是不恰当的。

一般我们在网店中看到所销售的产品主要分两种：

季节性产品和非季节性产品

季节性产品有明显的季节和时间特定的销售，典型的特征是有一定的周期性和明显的淡旺季，例如：各位服装、鞋子、各种应季的蔬菜水果和节日食品等。

非季节性产品一年四季都能正常进行生产，没有明显的销售淡旺季区别，在时间内的销售量也是比较稳定。例如：生活用品、电子产品、书籍等。

选款时，尤其注意季节性产品的选款时间，举个例子，在拼多多上面搜索女装的大部分时间包含“夏新款”“2019新款夏装”“2019短袖女装”等关键词，而一般夏季女装在5、6月份是最为热销的时间，但它的动销却是在每年的三月份前后就开始，因此选款时间可见而知是提前在三月份的时候就要完成。

对于没有明显季节性的产品，推广更加是严格的要求。

为什么这么说呢？因为对于消费者心理对没有销量、评价的新款产品一定都是存在疑问心理，会考量这样的新产品在没有销量、评价的时候是否可以购买。

因此新款产品更加需要流量的推动才能更快打开市场，这类产品通常都需要伴随着各种促销活动大面积增加曝光、提高销量以及评价，秒杀、多多进宝等大流量活动提高曝光率，从而抢占先机，快速提升排名。

选款要符合店铺风格

我们在选款的时候要符合接下来整个店铺整体的风格，有一些卖家在选款时没有进行很好的规划，看到哪个款式认为感觉不错就把它放在店铺里面进行销售，其实这样的走法是万万不可取的，为什么呢？

拼多多一般都是主营一个类目下面的产品，除了好管理以外，拼多多的人群标签匹配机制也会根据你的类目给你推送精准流量。如果你的类目占比太杂乱，店铺的标签也随着被打乱，从而拼多多无法判断你的店铺定位是什么，导致你后期的推广人群标签不精准无法推送精准流量

我们在做类目店铺要统一，店铺风格最好也是要做到统一专注，选款的方面要符合店铺整体风格。

最终结论：他们的款式仍然销量不错，却利润很低；而我的款式利润是相对他们而言是他们的双倍，却销量只有他们的一半。最后这款产品也是在双十二期间被推爆起来，日均订单也是在600-700之间。

核心不是找爆款，而是要做自己的独特有优势的款。

一个爆款的成功，绝对不是偶然，选品、选款、测款，这些都是必须要做的，要有正确的操作思路和分析数据的方法，选择大真的是过于努力，思路比方法重要。