

杭州拼多多代运营大数据分析

产品名称	杭州拼多多代运营大数据分析
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

我们做电商是为了什么？还不就是卖货，那么卖货的前提我们需要分析的是什么内容方向？

是直接拿到产品的图片，直接上架卖货？还是直接开推广？

应该很多同学都是这样开始就去操作店铺，上架，做基础销量，做评价，直接推；

如果是这样去操作那么就大错特错了；

为什么说是打错特说呢，接下来给大家来分析下；

在一个平台的时候，是否最大限度的流量是固定的，就像我们中国的14亿人头也是固定的；那么如何在限定的14亿人口中争取到最大流量？

那么首先的就是你的产品要足够的优秀，那么你能成为一个合格的爆款；

就是你必须在竞争对手中成为佼佼者，那么你的产品就是一个爆款。

完美的分隔符

首先我们要从市场入，进行分析当前手中产品的市场需求量是多少的，是否能满足自己原有的规划，日销1000单，日销2000单，日销5000单，甚至日销10000单。

为什么说分析进行市场调查，也就是所说的市场需求分析？

好比我们的类目TOP1的商家上限也就是日销达到5000单，那么我们去选择这样的产品的时候，我们的上限也就只会高达5000单左右的一个上限量。

所以我们的市场分析也是非常重要，而不是拿到产品的第一步就进行一个上架直接售卖。

也有很多同学有存在这一种理念，就是我们也要相同去分析下产品的市场优劣势；

但是最终没有系统化去分析，也就是没有落实对最终的预期。

什么叫预期，就是从数据上分析产品的运营周期，生命周期，店铺的推广花费，销售预算和利润预算等方向。

分析完市场需求，我们就得分析产品存在什么优势，也就是能通过对手的描述直接反衬出来的优势，就要更加加强优而更优。

以下是我罗列的需要分析的方向：

成本、供应链、团队、品牌、质量、价格、外观、功能、性能、设计、专利、仓储物流速度、服务、资金、技术、售后、代言等等方面的优劣势分析。

为什么着手系统化分析这些方向，

比如说是成本，标品是不是就是很拼成本价格，你在成本有一定的优势的时候，压价是否就能先行一步超越对手。

质量，“茶叶产品”，同样的产品，同样的售价，你打的营销信息不同也是会成就出不同效果。

1号店铺营销信息是很普通的大红袍茶叶，2号店铺营销信息是来自某高山、历史悠久传统茶叶，那么可想而知消费者选择消费的就更加偏向是2号店铺。

所以从这些优劣势分析，你能反衬出你的产品在市场存在的各方长处和短处，从而你更能打败竞争对手

。

研究的方向就是在于市场、竞争对手、以及用户需求，这些方面做好最开始的准备，就是打了一个开头的胜利站。