拼多多代运营标品和非标品推广

产品名称	拼多多代运营标品和非标品推广
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	18480727531 18480727531

产品详情

这里我们讲到的标品和非标品很多人可能也还不是很清楚

那我们先来了解一下什么叫标品，什么又叫非标品。

定义的区别：

标品：一般是指功能相似或者相同，外观相似的，产品与产品之间没有存在太大差别的产品。

非标品：存在很多的款式或者是功能差异化。

需求的区别：

标品：标品的转化率明显比较高，消费者的购买需求明确

非标品：点击率也会相对比较低，买家会花更多的时间在上面进行款式的选择。这种我们就更需要抓住买家的冲动消费，引导买家在进入产品的时候激发起他的购买欲望

关键词的区别：

标品：从产品上来说，本身是比较固定的，可使用的关键词相对来说比较少

非标品：也从产品来说，款式可选择的比较多，那么出来的形容词，风格属性词也是比较多，那么可选的关键词也就是比较多

推广上的区别：

标品：可用的关键词比较少，那么标品的排名尤其重要

非标品：款式为主，可选的关键词比较多，如果你的款式可以，主图足够吸引人，即使位置靠后一些也不会影响主图的点击率。

标品和非标品，买家浏览习惯和运营思维上有哪些不同？

标品 一 为功能、外观、相同或无明显差异化产品，买家不会连续翻几页去找产品；

绝大分的买家普遍会关注到销量多的产品，搜索排名靠前的产品就下单了，因此排名的高低对标品的搜索流量是影响占比最高的；每家店铺都在尽量争夺全网靠前的位置。

所以标品都会开车提高出价，抢更开前的排名，拿到更多的曝光。

标品的转化率上面也是说到相对来说较高，为什么说是相对来说是较高？

因为购买的消费者都是比较刚需，所以不存在随便逛逛的因素，在销量和价格方面合适决定购买的因素就比较大。

价格对标品的影响也是比较大，同一款产品即使相差的价格差是1元，低于1元的产品的转化率就要比贵1元的转化率高很多。

非标品 — 区别于，当第一页没有浏览到自己喜欢的产品时，会持续浏览多几页或者另外换关键词继续搜索喜欢的款式

排名的高低不单影响着展现和点击率，还会影响对其他数据的判断，大部分买家会综合拍排序查看自己喜欢的产品

人群的精准度决定了转化率的高低，选款的依据也需要以行业数据分析为依据。

选款时综合分析产品属性：

1、找出最直接分析对手店铺数据进行比

2、找出相对比较来说更有潜力的款式进行测款分析

标品和非标品关键词选取方式的差异化

标品

关键词的数据要比非标品少很多，在选择关键词的时候比较集中；

因为选取数量的差异，导致推广费更贵

行业平均出价也要比非标品的高，特别是权重比较低的店铺，通常都要出到很高的价格也是比较常见的。

开店铺就要承担起点比较高的推广费用

非标品

前期以精准长尾关键词为主，精准长尾词的竞争相对比较小，选词数量控制在10-20个左右。

选词的方式可以通过添加宝贝的核心关键词—系统推荐词—推广工具

选词后台工具