

拼多多代运营 教你如何选择爆款

产品名称	拼多多代运营 教你如何选择爆款
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	服务模式:三对一 服务内容:全托管外包 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

什么是爆款？爆款就是卖的多、销量大、人气很高的商品。说到爆款，也是每个商家都梦寐以求的，但想要成功打造出一个爆款却不是那么容易的。

想要打造好一个爆款，除了要考虑到产品的本身外，还需要考虑到性价比、受众等多个方面。

今天就和大家分享一下，什么样的产品，打造爆款成功的概率会更高！

一、性价比

人都是爱占便宜的，相同的产品，一个优惠的价格更能受到用户的青睐，所以性价比高一定是成为爆款的前提条件。

但作为商家要知道的是，不能为了低价而牺牲产品的品质，如果产品质量不过关，那你在用户福利、价格方面做得再好都没用。因为用户购买产品的出发点就是为了使用，连这最基本的都没有做好，那一定会反馈在你的评价上，又何谈爆款。

不过要注意的是，性价比不是说让你一味地与同行打价格战，否则还可能让用户产生“便宜没好货的念

头”。

我们可以搜索一个关键词，按照销量排序会发现，销量最高的，一般都不是价格最低的。因为在用户购买产品时，都会对这一产品有一个心里价位区间，在这个区间之中，价格最优惠、质量最好的，才是他最中意的。

在合适的价格中保证质量最优，才是客户最好的选择。

二、全年应季、受众面广

想要打造爆款的最好是受众面很广、且全年可热销的产品。注意，这两点一定要同时满足。这样一年四季都会有着稳定的销量，保证爆款的热销寿命。

就拿鞋子来说，百搭款的销量总是会比那些个性化的潮鞋销量更高，这就是一个受众的问题。

反之，如果是风扇、凉拖鞋、棉衣、毛衣等应季产品。虽然受众面广，家家户户都需要，但这类产品一般只有夏季或者冬季会需要，即使成为了爆款也只是一个季节性爆款，在其他季节的销量寥寥无几。

三、复购率高

复购率是产品能否成为爆款的一个很关键的因素。

比如零食、纸巾等产品，这些产品的消耗时间一般只有一两周，当消耗完后就需要重新购买，复购频次高，很容易就能打造成爆款。

而如果是像手机、电脑等产品，这类产品使用周期长，想要做好复购率就很难了。试想一下，你刚买了部新的手机，在只过几个月的时间后，你会又有想买新手机的冲动吗？当然不会，所以说，复购率高的产品打造爆款的难度就会更低一些。

四、流行

在现在拼多多的购买人群中，90后以及现在的00后，才是购买产品的主力军。这类人群相比老一辈的人，会更在意个性化、潮流化的需求。

所以我们作为商家一定要跟着流行的脚步走，尤其是服饰、护肤、化妆等时尚类目。要了解当下的流行

趋势，并从中分析出适合我们的点加以运用，才能符合用户的喜好。

五、比用户更懂用户

作为商家，一定要充分了解我们的用户，比用户更懂自己。

比如零食行业，如果店铺的针对人群是上班族的年轻客群，那店铺的主推款式就一定不能是吃不完不利于保存的大规格包装。

相反，独立的小包装对于上班族来说，一小包很容易就吃完了，也不用担心剩下的该如何保存，则更能打动年轻人的心。

所以我们选定主推款，一定要确保我们的主推款能够满足用户的痛点，才能更好地获得用户的青睐。

六、有一定的利润

其实做拼多多，说到底就是为了盈利，我们爆款的目的也是如此，所以我们一定要保证我们产品的利润。

否则的话，一个产品起爆不仅没钱赚，还会花费大量的人力、物力以及时间，肯定是无法长久运转的。

以上就是爆款的特点，大家想选款主推时，最好多考虑一下以上的这些因素，提高爆款成功率。

我公司主要经营网站装修;网站代运营;店铺运营;网站推广;运营外包

如果你在操作店铺中遇到难题，欢迎致电咨询，帮你解决难题