

蓝一电商学员案例分享 选品有方法

产品名称	蓝一电商学员案例分享 选品有方法
公司名称	湖南蓝一电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长沙市雨花区万芙路与迎新路交汇处汇景豪庭A座1703房
联系电话	18975608842

产品详情

大家好，我来自江西，名叫钟齐。今年疫情横肆，一座座城市似乎都被按下了暂停键，各大商场店铺都关门停业。（更多学员分享案例和网店干货都在“湖南蓝一电商”公众号）

我本来也是一名百货实体店的店主，像我这种依赖小区周边熟客才维持生计的店铺，更是遭受了灭顶之灾，人人宅在家，没有了顾客，很多店都关门倒闭了。

不过好在上辈子拯救了银河系，我在疫情还没爆发前就觉得实体店要承受昂贵的房租，每个月又没有多少利润，于是我在这之前就已经和蓝一电商合作，将实体店铺转成了线上网店。

现在看来，我还是觉得这个决定是非常明智的。今年小区周边的很多店铺都倒闭了，听一些之前打过交道的商铺店主说，他们撑不下去了，把最后的商品低价清空再考虑转行了。

那我是怎么选主营类目的呢？

可能很多人做淘宝，优先想到的就是服装、化妆品、包包这些比较热门的红海类目，但是这些类目竞争往往很激烈。

我在和蓝一电商的指导老师沟通后，决定避开红海类目，还是做我的百货，因为百货绝大部分是人们生活中的刚需用品，有市场，有前景，同时竞争相比其他类目也小一些。

如何选款

运营老师根据市场大数据获得选品数据，给我可供参考的选品方案。

我偏向于选择市场大但目前比较少同类店铺在卖的产品，抢占市场。最关键的是，选择市场大的产品，利用“低价优质”的优势，迅速提升销量。

直通车精准引流

选款完成后，我开始开直通车进行精准引流，初期“养词”关键词的出价会大于平均出价，再通过后续设置长尾词、优化主图、定向投放等，增加产品的曝光，慢慢提高产品的质量分。我的店铺逐渐步入正轨，每天只需要花费十几块钱，就能有不错的收益。

申报站内外活动

跟老师沟通后，我还会积极参加淘宝的活动，通过活动来引流，快速的提高店铺销量。

以下是我3月27日至4月2日的一周销售额，达到5492.43元，售出150单，转化率也很高。对于新店来说，我这应该算是不错的战绩了。

（可点击放大看）

抖音选品

在刷抖音时要留个心眼，看到有意思的商品，可以按销量排序看下，好的话我们就可以上到店铺里。

比如说以这种“口罩”为例，我是年前就上到店铺里了，刚好冬天卖。

应季的产品，价格不贵又实用，适合在冬天卖。像这样的商品，不需要去看，直接把这个产品做出来，就可以上到自己的店铺卖。

其实只要你在恰当的时间上了某种产品，很有可能这样的商品就会成为你店铺的爆款。

抖音选品确实很好，宝贝上传流量就会很大，就可以出单，基本都会小爆一下，目前出了几款，尝到甜头，只是比较懒散，上新慢，流量波动比较大。大家可以多跟老师学习，深入研究。

生意参谋蓝海选品

生意参谋选品最大的好处就是能让我们发现自己不知道的东西。但是在用生意参谋进行选品时，我们需要知道一个大概的方向，知道需要上什么样的产品。

举个例子，冬天的时候，我搜了几个关键词叫冬季、冬天、防寒、保暖、过年，这些都是应季的。我是搜7天，搜出来之后，第一眼我就发现了婴儿羽绒服这个产品非常好，接着我就去搜了下，这个商品有贵的便宜的，我挑了一个价格适当的，上到店铺里，像这样的应季的商品，只要上到店铺里，不用担心没人买，只看是卖多卖少了。

标题要注意的点

在做标题的时候，一定不要被假象给迷惑。当看到一个不错标题时，一定要把这个词放到生意参谋里面去核实，核实这个词有没有流量。

举个例子，以“袜子”为例，这个词叫“过年袜子家庭”。

从图中可以看出，30天内，每天都有流量，只不过是流量的多与少而已。我们要的就是这样的趋势图，只要每天有流量，这个词就可以用。

像这张图显示一个月只有两天没有流量，其实没必要担心，只要30天内没有流量的天数小于5天就属于正常现象。

像这样的曲线图30天内有20多天是没有流量的，只是近一个礼拜持续的有流量，这样的词也是可以要的。因为每一个商品都有它的寿命。

当发现一个这样的曲线图的时候，可能恰好碰到这个产品的萌芽期，当你选到这样的词，很可能这个产品会在你的店铺里卖上很长一段时间。

主图怎么优化

我们都知道，主图一定要认真做，要突出产品的卖点、特点、优点，让买家一眼就能看到产品的优势。

比如说这款纸巾，主图写着原木浆耐用纸巾，买家看到就明白，这纸巾是木头做的，纸巾很耐用。

再看这款枕头的主图，买家一眼就看得到，今天下单就送枕套，卖点很突出。

在做宝贝主图设计时，需要注意主图颜色，如果这款商品大部分是用红色，那么我们就可以做成别的颜色，比如说卖家一眼看过去，10个商品里面，9个都是红色的，我们这一家蓝色，就会有视觉冲击，从而提升点击率。

我做网店这段日子，总结到了一点，那就是一定要把宝贝的点击率提升上去，只有点击率提升了，转化率也就提高了，订单相应就会增加，利润也能得到提升。

评论优化怎么做？

大家可以在生意参谋的实时数据里面，按自己的要求看一下店铺每天有哪些商品被浏览了，哪些商品需要我们优化。

当买家买了商品后，如果这个商品没有多少评论，就不会接二连三的有人来买，所以为了提高转化率，只要商品卖出去了，一定要想办法增加评论，一旦商品卖出，说明这个商品是有需求的，另外还要注意定期上新。

还有一点要提一下，有一个月我有个订单是一路飙升的，但是第二个月，订单就从200掉到了100，我以为是有差评导致的，但是其实是因为产品到了寿命期，每个产品都是有时间寿命的，只有当我们不断的去上新的产品，才能去稳定现在的订单，或者说才能提高现有的订单，当有了稳定的这个订单之后，就可以获取更多的利润。

由于篇幅原因，今天就跟大家分享这些，现在这时局对电商真的太有利了，加上有蓝一电商的老司机们带，大家赶紧抓准机会上车啊！

更多精彩内容可以关注“湖南蓝一电商”公众号，学习电商干货。