

蓝一电商 无货源店铺选款技巧

产品名称	蓝一电商 无货源店铺选款技巧
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

对于众多淘宝卖家来说，选款是店铺销量的重中之重。比如拿女装类目来说，选款的方向和好坏是决定我们店铺能否做成功的关键。要知道任何销售方式的核心就是产品，如果产品没选对，那再努力都是在做无用功。好的产品才能获得客户的青睐，很大程度上也取决于能否满足客户的需求，以及能否抓住客户的痛点和兴趣点。想知道更多关于电商技巧的新手卖家，可以关注“湖南蓝一电商”公众号，我们将定期更新运营干货和学员分享。

对于新手卖家来说，选款测款和营销推广都是必须要掌握的技能。

我们就拿女装类目产品来举例是如何选款测款的？

选款选的就是产品的款式，选款对于服装行业的卖家，尤其女装行业至关重要，因此绝不能根据自己的喜好来选择款式。很多新手卖家往往会犯主观的错误，常按自己的喜好来选，但是到头来，发现只是自己的一厢情愿，客户并不买账。这就是不重视选款导致的结果。如果有货源的卖家因选款失误导致压货那压力就更大了。

一、无货源店铺选款时间

女装是会受季节性影响的产品，这类商品有一定的周期性和淡旺季，夏季的衣服到冬季就是淡季。因此选款要注意时间，越早选定产品对于行业来说就在时间上取得了一定的先机。而客户一般是喜新厌旧的，她们更愿意购买新款。

观察女装行业，我们会发现秋款女装十月份为热销阶段，但是它的动销点和推广时间基本是每年的夏季。在七月份，聚划算品牌团中已经开始秋季新品上市，夏季清仓了。

二、无货源淘宝店铺选款风格

选款一定要符合店铺的整体风格，而不是看哪款好看就选择上架到店铺。

不管是不是做女装行业的，首先类目一定要统一。在早期，很多卖家在店铺里会上很多产品，哪怕是其他类目的产品，都可以获得很多流量。但是随着淘宝的规则改动，现在如果我们还来把自己的店铺类目搞乱，淘宝就无法给店铺精准的定位，也就无法匹配精准的标签人群。

想让店铺更容易获得流量，首先就要确保自己做的是蓝海词，蓝海词就是竞争较小，热度较高的词，如果不知道的话，蓝一电商有相关的课程教学，蓝海技术也是蓝一电商的学员开网店成功率上升的原因之一。

我们去看看那些行业的大卖家，店铺的整体风格无一例外都是统一的，没有掺杂其他风格，这种风格能够让我们的精准客户在购买这类风格时优先想到我们的店铺。

比如说韩都衣舍是韩范的，茵曼是文艺范的，当然，我们说的风格不仅指款式的风格，也包括了店铺的装修风格。

店铺的风格做到统一。这一点我们可以去看一些大女装店铺，店铺整体风格都是统一的，没有其他杂乱的风格。这种风格会让我们的精准客户在购买这类风格时第一时间想到我们的店铺。

当店内的款式风格不统一，客户进店后，可想而知，她们的选择就会比较乱，而且客户体验不好，转化率也会差。所以说风格统一的店铺，定位更精准，也更容易抓住精准标签客户。

三、无货源淘宝店铺的价格

在夏季时我们发现女孩子会选择购买连衣裙，经测试后发现搜索排名靠前的大多数是价格在100-250元之间的连衣裙。

如果对搜索数据有研究的话，可以看到54%的买家会选择价位在112-310元之间的。因此我们也定价时也在这个区间内的话更容易被客户接受。

如果说选款时间、款式和店铺的风格以及价格都确定好之后，就可以根据数据来确定具体款式了，灵活运用淘宝排行、阿里指数、生意参谋等工具可以更好的帮助我们选款。

拿女装举例是因为女装比较具有代表性。但不是说让各位新手去选女装类目哦，女装类目是妥妥的红海产品，不建议新手卖家去做。但如果是有女装货源的情况下，不得不选择这个类目，那可以到蓝一商学院这来学蓝海精细化模式，掌握蓝海选词做标题的技巧。而且还可以将您品质好的货源入驻蓝一电商的产品库，成为蓝一电商的供货商之一。

如果是无货源的学员，想了解如何蓝海选品、做标题都可以在蓝一电商推出的蓝海精细化课程里得到系统的学习。并且蓝一电商有自己的产品库，通常为了帮助学员创业，会给予学员出厂价的拿货折扣，以及非常诱人的订单返点额度，让学员卖得越多，返得越多。

蓝一电商有实力充分利用公司自身资源帮助学员开网店，这也大大的提高了学员的成功率。更多精彩内容可以关注“湖南蓝一电商”公Z号。