

## 拼多多代运营-标品与非标品的运营操作

产品名称	拼多多代运营-标品与非标品的运营操作
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一 服务模式:全托管服务 公司地址:杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

### 产品详情

标品与非标品有着较大的差异化，就比如非标的关键词多选择性也很多，但是标品的关键词选择性就很小，所以竞争力度也都会很大。下面就带大家了解非标与标品的一些玩法操作，以及如何做好这两个类目的运营：

首先了解非标与标品的意思：

非标品：没有同样规格、属性、颜色分类，这些商品统称非标品。比如：鞋子、服饰、箱包。

标品：同样规格、属性等，统称标品。比如：家电、厨具、手机等。

那两者究竟有什么分别呢？

非标品的关键词数量有很多的，做非标的商家可以打开自己的搜索推广，筛选一下关键词，数量是非常多的，选择推广的关键词数量也是很多，这样有利选择不同的关键词进行推广，出价相对来说可以调整第一点。

标品的关键词数量非常少的，相信做标品的商家都知道，打开搜索推广，选来选去就拿十多个词，其他

的词根本一点展现都没，大家都在竞争这十多个大词，出价就会高很多。这也是做标品的痛点。

但两者的操作其实都非常接近，毕竟运营技巧、活动等都是很接近的。

### 1、标品要做爆款，是怎么样的思路呢：

对于标品，消费者搜索后，通常都会只看前面的几个商品，竞争还是很大的，标品的季节性影响也不大，所以标品的爆款周期都很长。所以前期重点操作的是销量、排名，销量高，价格合理，对于标品来说，你占有的份额和流量就已经足够大了。

当然，前期也要做精准的定位，包括搜索推广中的关键词、人群溢价精准引流，关键词我们可以从一些二级词先做开始，流量销量上去后，直接上大词做，进一步做好引流。前期从价格上出发，可以从优惠券发放刺激买家收藏、转化，从而提高商品的排名权重。

### 2、非标品要做爆款，思路是如何的：

对于非标品的卖家来说，关键词的数量多、款式可以多样化的改变，无疑是一个很好的类目，但这操作上也存在了较大的竞争。所以我们要从分析竞品的情况入手，创新做出自己独一无二的商品。不管是商品的款式独特，还是运营上的改变、模特、拍摄的改变，都能作为独一无二的资本。非标品的爆款打造，周期相对来说比较短，但比起标品来说更容易打造。收藏的数据要求也不是特别大，从产品的主图、详情页、视觉上更深一步的优化，以致收藏提高即可。

非标品的推广方面，前期关键词以精准长尾词为主，关键词的数量前期可以增加多些，先做好账户的权重，长尾词的流量、点击，更容易转化，因为较为精准。人群这块前期的溢价也要把控好，基础销量评价做好了，溢价的比​​例可以持续放大。再通过日常的优化删减关键词，后期再逐步添加大词，这样的非标品操作起来更容易上手，不会浪费大部分的资金。（因为前期操作大词的话，非标品的转化率很低的）

总结：标品与非标虽然会有不同的市场需求和变化，但运营的操作思维都非常接近的。不能说哪种更好操作，只能说你有哪方面的优势货源。不要看到别人做标品好做，你原来有非标品的优势产品也不做了，那会得不偿失的。加油，电商人！

在运营店铺上，是会有非常多的技巧与思维要从过程中改变的，重点是实操！