

淘宝店铺托管 爆款打造大师

产品名称	淘宝店铺托管 爆款打造大师
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	1.00/个
规格参数	
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

淘宝店铺托管 爆款打造大师

淘宝店铺托管 爆款打造大师

淘宝卖家都知道，淘宝代运营中平台对新品是有流量扶持的。新品的扶持期为28天，过了这个期限就会去标，所以卖家们自然要抓住这个机会去好好将新品打造成爆款了。但并不是所有新品都容易做爆款，假如不必备这5个因素的话，打造爆款是很困难的。究竟是哪五个因素呢？今天来跟大家说下。

因素一：可全年出售

像是女装这个大类目，受众面是十分广的，但它受季节性的约束，新品打造爆款之后也只能在热销季节中保持销量，即便是反季节促销，也吸引不了多少人；全年可出售的新品就不具有这样的顾虑了，爆款周期也会更长，能为店铺持续带来流量。同时还要考虑新品的回购频率，买家回购频率越高，无需过多的新客源就能打造爆款。

因素二：价格适中

纵观淘宝上的爆款，基本上没有一个是高客单价的，因为价格太高的新品难以刺激买家消费，买家会考虑得更多。所以新品的定价要适中，不能过高也不能太低，毕竟现在不再是一个打价格战的年代，然后再根据品牌、需求、本钱及大众普遍承受的价格区间去定价。

因素三：有一定赢利

前面说了爆款的价格不能过高，但也不能过低，要有必定一定的盈利，但这个盈利必须是能维持店铺运转的，不然即便销量再高、人气再高，你都没钱赚，店铺和爆款都是难以持久做下去的。只有足够的盈余，才能让你的爆款持久卖下去。

因素四：性价比高

想要爆款的周期更长，新品的性价比一定要高；在新品质量有保证的前提下，给买家让利。即便买家第一次购买了你的新品，但收到货后质量不过关，使用感不好，即便是回购频率高的产品，他也不会选择继续在你这购买，并且收到一大堆中差评，这个爆款的“寿命”是很短的。记住现在的买家不再只是寻求低价，更重视的是性价比。

因素五：受众广

尽管说现在淘宝的同质化十分严重，但这也反映了这些产品的受众面广，假如你故意避开这些产品，选择一些比较偏的新品，不是说没有市场，而是会很小，这样是不适合做爆款的。所以要根据客户的需求及盛行趋势分析，精耕细作，才能让爆款继续更长时间。