

大卖都是如何做Lazada的？海淘趣贸教你用这几招就够了

产品名称	大卖都是如何做Lazada的？海淘趣贸教你用这几招就够了
公司名称	四川海淘趣贸科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	成都市成华区羊子山路68号4栋2单元20层21号
联系电话	13258390165

产品详情

1、市场定位

无论干什么服务平台，换句话说做一切一件事，都想先搞清楚精准定位是啥？简易说便是接下去商品卖给谁的难题，这儿能够依据群体(少年儿童、母亲、怀孕妈妈、健身运动发烧友、男生、女性等);依据群体区划，如今lazada头顶部卖家全是精准定位很精确的。

也确立跟大伙说，早期不必太过度坚持市场定位!

做东南亚电商lazada不挣钱?仅仅由于你懒(选款篇)

2、选款方式(选择自己大概率能做起来的商品)

它是个学问，要拓宽而言得话我视频课堂都能讲好几节课，因此这儿的我简易说几个方面，

你的选款构思是啥?

说真话，很多人确实没有选款的定义，一顿操作猛如虎，开实体店以后就了解提交商品

我见过过多卖家根本没有选款，跑1688见到看不惯的、自身感觉还不错的、自身喜爱的就先提交

做lazada能赚钱，仅仅由于你懒

今年4月份有一个四川卖家，立即跑到义乌市进货渠道、谈经销商一个半月，你干了吗?

潜心剖析各电子商务平台热卖、社交平台红爆品，工作中衔接上医院门诊吊水，你干了吗?

依据教师的选款构思综合分析，可以花10天建报表做数据统计分析，上商品2天下单，你干了吗?

综上所述，选款确实很重要，有提交商品好多个钟头下单的例外(具体下单，没独特实际操作的)。

电子商务选款，素来就并不是单一的构思方式(综合性)，更并不是纯粹看数据信息选商品;

选款构思比选款自身更关键

A、优点选款，依据本身优点挑选了解的商品，这一优点能够是一手货源优点、品牌优势、地区优点等，可是一定需看lazada服务平台销售市场状况，例如许多华南区的大卖家全是3C产品;

(不意味着大家，仅仅自己小结)这类选款方式非常容易各种大小卖家、头顶部卖家;

B、数据信息选款，这儿说的数据信息大量的是参照站内数据信息，也就是先不要看本身优点，只看服务平台数据信息(自身能做、要求大、市场竞争小、有盈利)，依据之上层面挑选服务平台非常值得做的商品，随后再去进货渠道、找经销商;

(不意味着大家，仅仅自己小结)这类选款方式归属于有工作经验、有招数的卖家，有的精英团队将会不大但可以把店铺做的很非常好;