

天猫代运营费用 杭州天猫代运营如何找到蓝海产品，快速打爆

产品名称	天猫代运营费用 杭州天猫代运营如何找到蓝海产品，快速打爆
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	1.00/1
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

产品详情

小卖家如何找到蓝海产品，快速打爆

天猫代运营费用 杭州天猫代运营如何找到蓝海产品，快速打爆

我们都知道，款式对于店铺非常重要，款式选对于也就等于成功了一半。对于选款，我们会经常听到蓝海产品和红海产品的说法，选择好的产品是做淘宝店的基础。很多人之所以迟迟没有开淘宝店铺，很多也是因为不知道卖什么，归其根本就是不知道如何选择产品。如何才能找到蓝海产品。那么小编就今天给大家介绍一下，什么样的产品才是蓝海产品，如何寻找和打爆这款产品的方法吧。

我们在上面说了蓝海产品和红海产品，那么究竟什么是蓝海产品、什么是红海产品呢？“红海”代表现今存在的所有产业，也就是我们已知的市场空间；“蓝海”则代表当今还不存在的产业，这就是未知的市场空间。其次，蓝海产品具备一个显著的特征，即：无市场竞争产品或行业尚处于非激烈竞争阶段的产品。通俗点讲就是还没有占据市场，无人知晓却极具潜力的产品。

由于以上特征，因为市场的空白，基本缺乏竞争品牌和相关产品进行价格参照和对比。蓝海产品的定价并不是完全根据市场的规则能够定出的，因此在价格上需要我们注意制定合理的价格标准。与此同时，每一款蓝海产品的蓝海阶段又较为短暂，它会随着跟随者的进入逐渐淡出“蓝海”进入渐渐激烈的行业竞争当中。因此，蓝海产品的定价就更加应该具备战略性和前瞻性。

图1（此图来自网络，仅供参考）

比如去年的猫爪杯，由于其独特的设计风格以及限购产品的路线和定价，一面市便遭到粉丝的疯抢。单个杯子可以卖到4000元左右的价格。可以说这款产品对于市场而言，绝对是蓝海产品了，而且定价更是符合蓝海产品的独一无二性。与此同时由于这款杯子的火爆，网络上也在几天的时间内迅速涌现出大量的同款产品，蓝海期在几天之内就迅速褪去。先不从品牌本身的影响率考虑，单看这款产品，就将蓝海产品的特质体现的淋漓尽致。

.....

对于整个淘宝的发展历史而言，最好的那几年的淘宝，可以说任何产品都可以作为蓝海产品。随着淘宝的发展，智能手机的普及，网速的提升，人们的购物习惯发生的很大改变，电子商务每天的销售额爆发性的增长，也就导致了很多人自己都开始注重线上的销售。所以这类产品越来越难寻找。但这并不意味着从此就找不到蓝海产品了。我们还是可以通过许多方法和渠道去发掘这类产品。

一、数据分析法

这需要借助生意参谋，可以通过关键词搜索结果<搜索热度/指数的产品>，以及30天内搜索热度高的产品都属于蓝海产品的范畴。利用关键词分析产品，在淘宝搜索中搜索我们要做的类目的关键词，筛选高订单关键词（用三十天热度由高到低排序）。分析出搜索剪热度高，竞争低，平均出价低的关键词。把关键词放在首页搜索中，点击按销量排序和价格区间排序，分析市场情况。结合以上两点数据分析出的关键词，其对应

的产品通常为蓝海产品。

二、发掘优质产品属性开发蓝海产品

生活中的所有产品都不是一成不变的，比如手机，经历了从大哥大、直板、翻盖、彩屏、触摸屏、智能机等变化，一成不变必然失败。创新是我们当今社会市场竞争必不可少的一个要素。如果说在市场上很难发现蓝海产品，我们可以在生活中多留意多观察。甚至是创新和开发产品，创造蓝海产品。有时候一个简单的小点子就能将我们的产品与其他电商品牌区别开来。例如前些年推出的自发热火锅，某淘宝店研发的彩色辣椒酱，抖音带火的碗团等，都属于创新产品。

三、新媒体渠道

新媒体也就是现在说的自媒体，爆款但是不局限抖音、快手、小红书、微博、微信等。很多自媒体号发布的一些产品，以其独特性快速受到粉丝的追逐，但对于淘宝市场来说他们还是相对陌生的。这类产品需要我们耐心寻找，毕竟自媒体产品相较淘宝产品有更多的缺陷和不足之处。在选择好蓝海产品之后，就需要我们将这款产品快速打爆了。蓝海产品的生命周期是很短暂的，在这个生命周期中，如果我们没有快速打爆，就会被别人抢占先机。因此对于蓝海产品，我们就要稳准狠，快速占领最优市场。

选好了产品以后如何才能快速打爆我们辛苦选择的产品呢？

一、卖点与痛点的挖掘

蓝海产品的特点一定要符合市场需求，抓住产品卖点和客户痛点是打爆蓝海产品的关键点。新颖独特，与众不同的卖点是每一个蓝海产品的灵魂。只有将其卖点突出放大才能让客户快速记住这款产品。例如最近淘宝中出现的菠萝丝袜。其卖点就是丝袜的防勾丝特性。利用将菠萝放置到丝袜中，丝袜也不会被勾丝这一例子，极大的突出了这款丝袜的卖点。同时这一卖点也正好是多少女性客户的痛点。

二、表现形式

将产品的卖点和痛点融入到视觉和触觉等感官表现形式。这属于创意表现形式的范畴。利用这些形式融入到产品的主图和详情页中进行展示说明。还拿上面的菠萝丝袜为例子，利用菠萝放置到丝袜中表现出丝袜的极强防勾丝功能。是特别具有视觉冲击力和说服力的。毕竟我们都知道菠萝上有很多倒刺。一个菠萝都钩不破的丝袜产品，怎么不受到市场的欢迎呢。通过这一行为，客户会很快记住产品的这一卖点。并且通过放置菠萝的实验，直观的解决了客户的痛点。这款蓝海产品就会引起市场关注，从而被迅速打爆。

三、蓝海产品蓝海词

针对于蓝海产品也会有蓝海词，蓝海词就是搜索量不错，而且宝贝数不多的词。给自己的蓝海产品选择特有的关键词，并对其进行培养，占领关键词流量先机。可以通过老客户搜索关键词的活动，以买赠等活动形式来鼓励老客户搜索产品关键词进行购买下单。同时配合直通车关键词定向推广，加大产品的付费流量，带动自然流量的增加，提高产品曝光率。

四、与时俱进，增加产品附加价值

增加产品的附加值，例如流行趋势，行业必备等可以用来炫耀的噱头。通常一款产品的爆发，本身就是因为它具有一定的话题性，能引起社会和市场的讨论。因此关于我们的蓝海产品，我们也要积极寻找产品的噱头进行宣传。

一款蓝海产品可以让我们的店铺在短期内获得大量的关注与销量。如果你还没有找到这样的产品，那就赶快用小编给大家讲解的办法寻觅一下吧。找到蓝海产品，快速打爆它你会获得意想不到的收货哦。