

天猫淘宝代运营告诉你新店如何快速打造爆款

产品名称	天猫淘宝代运营告诉你新店如何快速打造爆款
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
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

天猫淘宝代运营告诉你新店如何快速打造爆款

淘宝是全球最大的电商平台之一，它作为一个平台，产品繁多，各种SKU，只有你想不到的，没有你找不到的。我们在购买产品的时候，通常是通过搜索来实现自己的目的。比如过了五一以后，温度快速升高，我们会在淘宝搜索连衣裙、短袖T恤等关键词找到自己想要的产品。

图1（此图来自网络，仅供参考）

在生活中我们不难发现，很多产品，比如当季服装类产品都会有其流行趋势的。在这个流行趋势之间，会有几款是特别受客户欢迎的产品，有的时候是因为其颜色，有的是因为其款式。这些产品不论是浏览量，还是销量都遥遥领先。我们通常将这类产品称之为爆款。在市场中，因为产品质量及从众心理，爆款往往供不应求，销售量很高，即通常人们所说的卖的很多，人气很高的商品。

很多卖家在刚开始做淘宝都会有一个误区（有的老卖家也会有），就是

单纯的认为信誉是最关键的，以为只要自己店铺级别高了，流量自然就有了。所以很多卖家在刚开始做淘宝的时候都会把时间和精力集中在信誉上。不错信誉对于大多数人来说都是一个衡量诚信的标准，但是就目前皇冠甚至金冠在淘宝横行的时候，还有多少买家会看中一个皇冠信誉而不是一个好口碑的爆款呢？不要以为到了钻石信誉生意就会好了，那是错误的想法。真实的情况是没有好的产品，一钻钻石了还不如5心卖家。如果没有有利的产品支持，信誉只剩下华丽的外表，华而不实。这就是为什么有些新店铺会在几个月之内崛起的原因了。

.....

有的人可能会问，为什么说有时候钻石店铺甚至不如新店铺呢？因为淘宝为了扶持新手卖家，在开店初期，平台会给店铺一定的流量扶持。但随着级别越来越高。上升到钻级卖家的时候，我们就无法享受这样的优待了。此时，淘宝不在给额外的流量扶持，只能靠自己的真本事打天下了。因此这时候爆款会显得尤为重要。如果在这一期间内，我们甚至一个爆款都没打造出来。那么在茫茫店铺中，你就会被很快淹没下去。或者得花更多的钱去投入到产品中，来打造爆款。

一个爆款对于淘宝店铺是相当重要的，它不仅仅起着引流的作用，而且是店铺的标杆。做的好的店铺甚至可以打造全店爆款。很多人都简单的认为，爆款的价格都是低价产品。但是在千人千面的今天，爆款的本质并不是说价格低了销量高了就行了。因为有时候单靠着低价并不能为我们的店铺带来长远的利益，低价产品会限制我们店铺的定位。缩减了整个店铺的利润。一个好的爆款产品，应该是在合理的利润前提下，符合广大客户对于产品的要求，并且可以通过自身产品，达到流量和销量的快速增长。就像一个小太阳，可以源源不断的从自身产生光和热。那么爆款的作用到底有哪些呢？

一、店铺的标志产品

爆款一般都是我们店铺的标志产品，这些在自主研发的产品中体现的淋漓尽致。例如彩色辣椒酱、麻辣小龙虾等等，爆款产品能为我们店铺代

言，同时爆款产品也会考验我们供应链的快速响应能力。

二、带动关联销售，提高客单价

图2（此图来自淘宝网，仅供参考）

爆款本身存在的目的不仅仅是就这一款产品卖的好，它的更大作用在于他会带来海量的流量，爆款产品可以达到快速引流的作用。同时通过关联销售，带动其他销量较差的产品。我们可通过活跃的爆款，让其他产品跟着活起来。而且用爆款流量也可以对新品进行测款，这个是测款精准成本又低的方式之一。

通过上面的分析我们都知道了爆款的作用，既然爆款有这些作用，那爆款要如何选择和打造呢？我们选择产品的时候如何选择一款具备潜能的爆款产品？下面我们就和大家详细说一下。

1、激起客户兴趣

图3（此图来自淘宝网，仅供参考）

首先，我们的产品想要成为爆款，它必然应该是客户在同类产品里更感兴趣的。比如回力运动鞋，在即将被人们遗忘的时候突然闯入了大众的视野，这就是兴趣决定的。我们小时候很多人都穿过回力鞋，后来随着外来品牌的不断涌入，回力似乎被遗忘了一段时间。但当消费者对国货的关注度越来越高，兴趣回归到国货之后，回力单款鞋子凭借回忆杀又迅速活跃了起来，成为了爆款。这就是一款产品能否激起消费者兴趣的重要性。

2、具有代表性

图4（此图来自淘宝网，仅供参考）

一个爆款产品需要有一定的代表性，可以是我们的店铺类目中的代表款式，例如我们主做辣椒，就不能找一款芝麻酱或者其他调料来做爆款，因

为相对于店铺的主流产品，其他产品就属于相对独立的产品了。或者我们是卖连衣裙的，我们就不能用小西服当爆款。我们的爆款产品应该是在价格、风格，还是在目标消费群体上，都切合店铺的整体定位，并具有代表性的产品。

3、必须要大众需求

只有大众需求的才会有爆款潜力，虽然也有些小类目产品做爆款的。但是相比较主流产品，它们胜在新颖，但从接受度来说，这类产品的流量天花板肯定要小。因此对于我们中小卖家而言，打造一款符合大众需求的产品，会更容易形成爆款。

4、高性价比

对于当前大部分人的选择，性价比是一个重点考虑因素。一款产品款式好看、质量好、做工又好，同时价格适中，这样更容易成为爆款。能够得到大众的认可，那它的好口碑就会不断的积累起来。

5、反复购买

爆款产品的最后特点就是能够使得消费者反复购买，通过产品本身让客户变成我们的老客户、回头客。试问款式好、质量好、价位好的好产品，有几个消费者会不喜欢？

把一个产品打造成爆款后，可以吸引很多有需求客户和潜在的客户，如果产品是真的好。那绝对是一传十，十传百，很快就能打开市场。因此，作为中小卖家的我们，因为精力财力都有限，所有选款上更应该花大力气，款选对了，也就成功了一半。如果你的产品销量始终不能提升，那不妨先从中挑选一款潜力产品，来把它打造成一款爆款产品吧。