

# 临沂天猫代运营要如何做好选款测款，爆款要这样炼成

|      |                                |
|------|--------------------------------|
| 产品名称 | 临沂天猫代运营要如何做好选款测款，爆款要这样炼成       |
| 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

### 临沂天猫代运营要如何做好选款测款，爆款要这样炼成

我们都知道，爆款可以带来海量流量，所以爆款是每个卖家都想得到的，每个人都希望自己的宝贝上架以后就有流量，然后快速起爆。但是随着竞争越来越大和淘宝平台的调整，很多情况下都事与愿违，满腔的热情经常会被事实扑灭。究其原因大部分卖家都是没有经过测款，随意上款，单纯的就是认为我的产品很好，一定会热卖。但是淘宝这个平台就是不缺产品，淘宝上只有你想不到的，没有你找不到。所以结果扑街，那也是意料之中的。

现在很多人都说，选对了一个好的产品，就成功了一半，这个确实很有道理。开心麻花沈腾曾经说过，为什么开心麻花的每一部电影都会热卖？不是我们票房影响力大，而且每一部电影，我们在话剧舞台都演了上百场，这才是热映的基础。其实这就是测款，只有经过测款，你才能确定要不要去推。测款对于淘宝也是如此，只有客户接受的才是好的。所以卖家在推广产品时，首先要做的是测款，去看产品客户的接受程度。数据OK，去大力推广，数据不行，那么就放弃。今天我就和大家说一下，淘宝要如何选款、测款，爆款需要有哪些特性。

#### 一、淘宝卖家选款测款的目的及意义

很多时候人都是一厢情愿的，比如我认为这款宝贝款式好，认为性价比好等等。很多的失败都告诉我们，虽然我们一厢情愿，但是实时并不买账。所以测款很重要，测款的目的是为了我们的行为不盲目，少花冤枉钱。

## 1、优化库存

一个店铺不可能只卖一款宝贝，所以我们的店铺都是由多款产品构成，至少我们的宝贝数不应该低于10件，不然会影响店铺权重，造成我们流量波动较大。所以随着你的宝贝的增加，你的库存压力也就越大（一件代发的分销售除外）。我们通过测款，就可以知道哪个宝贝受欢迎度更大，从而按照受欢迎度，来进行备货的准备。这样不仅可以减少不必要资金的支出，而且又可以确保你的库存充足，没有后顾之忧。

图1（此图来自淘宝网，仅供参考）

## 2、确定产品是否有成为爆款的潜力

现在自然爆款很难的，一个产品的爆发，肯定需要大量精力和财力的投入。所以我们一定要首先确认这个款式是否有爆款潜力，有的话我们再去操作，不然就是劳民伤财的。测款就是为了看下人群接受度怎么样。包含价格、款式、面料、颜色等。因为一个链接里面多SKU，并不是每个SKU都卖的很好，然后根据前期测试出来的，进行相应的备货。

## 三、我们要如何选款、测款

我们要如何测款呢？首先我们要明白测款是要有以有流量为前提的，有了流量以后才会有其他的数据产生。所以流量是选款测款的前提条件，只有有了一定的流量，我们才能看出买家对于我们产品的喜好程度。我们在引流时需要注意两个事项：要确保流量来源一致、要保证流量质量一致。因为即使是同样的流量渠道，流量质量也会有所差异，这就会对数据指标形成误判。

### 1、选款的时间

快人一步，就得先机，所以选款要趁早。越早选定产品对于市场而言越新鲜，也就越能引起客户的喜欢，毕竟客户都是喜新厌旧的，他们更愿意接受新鲜的产品，我们比别人早一步积累了销量及买家反馈，在后期的推广中我们也就占得了先机。因此选款时间我们要把握得当，拖沓和太仓促都是不恰当的。

在淘宝上出售的宝贝可以分为两类：

一是季节性产品，如服装衣帽等；

二是一年四季出售无明显淡旺季产品如电子类产品；

前者他们的典型特征是产品销售有一定的周期性、有明显的淡旺季。后者他们几乎都是没有明显的销售淡旺季、每一年的销售也相对于平稳。

季节性产品尤其要注意选款时间。如我们常看到的夏款衣服五六月份为热销时间，但是它的动销点就是每年的4月份。下图是我4月份截图，我们搜索女装的时候，我们可以看下图，淘宝推荐的热搜词基本都是和夏装相关，所以夏装的新上要在三月底就开始，因为那个时候淘宝已经开始推夏款了，春装已经在都下坡路了。

图2（此图来自淘宝网，仅供参考）

第二类产品虽然没有严格的时间节点限制。但却对推广时间有严格的要求。因为新款需要流量推动才能

更快打开市场，因此这类产品的上新通常伴随着各类活动，因为只有这样更容易占领先机。

## 2、款式的确定

得款式者得天下。我们在选款之前，也不要盲目，我们的选择一定要符合我们的店铺定位，符合店铺的整体风格。而不是在市面上看对哪款产品就把它放在我们的店铺中。因为只有款式的属性越一致，才会和我们已有的店铺标签精准，我们获得手淘首页流量的能力才越强，我们的成本也就越低，产品爆发的力度也就越大。

## 3、测款需要看的数据

无数据不电商，数据直接体现了客户对产品的喜好程度，我们在测款时一定要看如下数据：

点击率：

点击率直接体现的是对这款宝贝的兴趣度。产品初期，只有高的点击率，淘宝才会给你更多的流量扶持。影响点击率相应的因素有主图、价格、关键词精准度等因素。所以，测款前这些数据要优化好。

收藏率：

收藏率反映了这款宝贝的潜力，收藏率越高说明潜在买家越多。后期转化为成交客户的可能性越大。这个指标在选款上的影响因素很大。

加购率：

加购直接反映了买家对于宝贝的购买意愿，加购率越高，客户的购买意愿越强。当然，如果加购率很高，但是购物车转化不高，这个就需要及时分析竞争对手，可能我们和竞争对手的对比中他们有很大优势。

转化率：

转化率直接反应了买家对这款宝贝的接受度。高的转化率可以在同样的流量下获得更多的销量。淘宝的赚钱公式是：销售额 = 客单价 \* 转化率。转化率越高，也说明了流量的利用率越高。而且高的转化率也可以提高我们的UV价值，UV价值越高，淘宝给的扶持越大。

评论及售后指标：

这个是买家对于我们产品及服务的一个最真实的反馈。客户反馈包括评价、DSR评分、退换货比率等指标。他是客户收到宝贝之后产生的。从这个数据里可以看出我们的产品及服务的不足，这个指标决定了产品有没有继续推下去的必要。

## 4、我们要如何测款

测款就是对数据的收集，他的前提是要有流量，有了流量之后我们才能去分析数据。一般的测款有如下的方式：

直通车测款：

买家最常用的测款方式是直通车，因为直通车可以快速的引来精准流量。网上说直通车测款的帖子有很多，但是原理都是一样的，都是有了数据以后去看我们上面说的数据。直通车的具体测款步骤如下：

首先准备好自己需要测图的图片，全部设置相同的创意标题。然后观察数据，选出点击大于100以上的创意进行对比。如果数据能够更大最好，因为指数大数据，数据才更有参考性，当然要根据自己的财务状况来。然后好的创意主图在和其他的图片进行对比，重复，知道点击率达到点击率均值及以上。然后我们去分析点击率、收藏率、加购率等数据。

## 关联销售

关联销售测款成本很低、效果很好的方法。但是前提是需要店铺有一定的基础流量，这样短时间内才会有足够的数据支持。具体的操作我们可以在详情页做关联页面，也可以客服直接推荐新品。

## 老顾客测款：

大卖家经常用这个方法，因为大卖家有足够的老客户，这也是为什么以前我一直和大家强调一定要做好老客户影响的目的之一了。这个和直通车比较投入成本不高。只要你给老客户一个合理的价格，评价和晒图就都有了，一举多得。如果你的店铺基础不错，可以支持这样的操作，建议采用这个方法比较好。