

# 淘宝天猫运营外包

产品名称	淘宝天猫运营外包
公司名称	杭州麦顶网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市余杭区良渚街道网周路99号1幢21层2108室（注册地址）
联系电话	17815711670 17815711670

## 产品详情

### 淘宝竞品该怎么分析

1、价格价格是很多顾客购物时候参考的一个重要指标，很多顾客其实都有自己的心理价位，比如水杯的心理价位在59元，如果看到那种300多元的杯子肯定是不会去买的，所以要根据产品分析产品所对应的人群，根据产品的价值以及利润定制出一个合

适的价位，这样**转化率**

会稍高一些，我们可以看看竞争对手都是在什么价位再和自己的做对比。2、款式这是个看颜值的社会，人是这样产品也一样，很多人购物的时候被关注的物品，往往都是那些符合自己审美要求的产品，至少要接近眼缘才会被吸引住，所以款式很重要，可以分析竞争对手的款式是什么样子的，我们的款式是不是颜色与花样多些或少些尺码全些还是欠缺。3、标题标题具有引流的作用，也是我们SEO里面核心的一块内容，我们可以把别人的标题和我们的标题作对比，看看有没有遗漏一些重要的关键词，有的话就可以补上，别人的标题为什么这么写?我的标题又为什么写成这样?这个过程是一个查缺补漏的过程。4、营销活动营销活动是卖家促销的一种手段，营销的方式各不相同有买二送一、有买满300减80也有只打折扣的，观察我们的竞争对手研究他们的方案，这样我们定自己方案的时候也有个方向。在优惠手段上做做差异化处理，比如他们买满300元减80元我们就可以买满200元第二件半价或者买满239元1元换购等等，我们完全可以做些差异化来区分我们和他们。5、销量买家购物都喜欢看哪家的销量多然后就去哪家买，这是买家都会有的羊群效应，我们可以看看我们的竞争对手的销量都是多少，在这里还可以再顺便看看评价以便我们好制定后面的一系列促销方案。6、活动节点对于竞争对手的活动节点，我们至少观察一个月，观察活动前后几天的各数据包括销量等，自己去上活动的时候，一定要尽量去避开这些时间点，这样可以达到减小些竞争力。