

拼多多代运营-标品和非标品打造爆款的不同运营思路

产品名称	拼多多代运营- 标品和非标品打造爆款的不同运营思路
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（ 注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

大家好，我是老宋，关注老宋，每天学习不一样的运营知识，今天老宋给大家分析一下标品和非标品的不同的运营思路，希望大家有带来一定的脑海中想法的冲击。现在是下半年的初期，希望这篇内容能给你们带来一定的收货。这里我们讲到的标品和非标品很多人可能也还不是很清楚

那我们先来了解一下什么叫标品，什么又叫非标品。

定义的区别：

标品：一般是指功能相似或者相同，外观相似的，产品与产品之间没有存在太大差别的产品。

非标品：存在很多的款式或者是功能差异化。

需求的区别：

标品：标品的转化率明显比较高，消费者的购买需求明确

非标品：点击率也会相对比较低，买家会花更多的时间在上面进行款式的选择。这种我们就更需要抓住买家的冲动消费，引导买家在进入产品的时候激发起他的购买欲望

关键词的区别：

标品：从产品上来说，本身是比较固定的，可使用的关键词相对来说比较少

非标品：也从产品来说，款式可选择的比较多，那么出来的形容词，风格属性词也是比较多，那么可选的关键词也就是比较多

推广上的区别：

标品：可用的关键词比较少，那么标品的排名尤其重要

非标品：款式为主，可选的关键词比较多，如果你的款式可以，主图足够吸引人，即使位置靠后一些也不会影响主图的点击率。

标品和非标品，买家浏览习惯和运营思维上有哪些不同？

标品 — 为功能、外观、相同或无明显差异化产品，买家不会连续翻几页去找产品；

绝大分的买家普遍会关注到销量多的产品，搜索排名靠前的产品就下单了，因此排名的高低对标品的搜索流量是影响占比最高的；每家店铺都在尽量争夺全网靠前的位置。

所以标品都会开车提高出价，抢更开前的排名，拿到更多的曝光。

标品的转化率上面也是说到相对来说较高，为什么说相对来说是较高？

因为购买的消费者都是比较刚需，所以不存在随便逛逛的因素，在销量和价格方面合适决定购买的因素就比较大。

价格对标品的影响也是比较大，同一款产品即使相差的价格差是1元，低于1元的产品转化率就要比贵1元的转化率高很多。

非标品 — 区别于，当第一页没有浏览到自己喜欢的产品时，会持续浏览多几页或者另外换关键词继续搜索喜欢的款式排名的高低不单影响着展现和点击率，还会影响对其他数据的判断，大部分买家会综合排序查看自己喜欢的产品人群的精准度决定了转化率的高低，选款的依据也需要以行业数据分析为依据。

选款时综合分析产品属性：

- 1、找出最直接分析对手店铺数据进行比
- 2、找出相对比较来说更有潜力的款式进行测款分析

标品和非标品关键词选取方式的差异化

标品

关键词的数据要比非标品少很多，在选择关键词的时候比较集中；

因为选取数量的差异，导致推广费更贵

行业平均出价也要比非标品的高，特别是权重比较低的店铺，通常都要出到很高的价格也是比较常见的。

开店铺就要承担起点比较高的推广费用

非标品前期以精准长尾关键词为主，精准长尾词的竞争相对比较小，选词数量控制在10-20个左右。

选词的方式可以通过添加宝贝的核心关键词—系统推荐词—推广工具

浙江天赞网络科技有限公司，拼多多代运营专家，我们是国内早期从事拼多多代运营的电商公司,为拼多多商家提供文案视觉设计,店铺装修,信息发布,信息优化,活动营销策划,推广引流和粉丝维护、深度运营、电商咨询等所有后台操作。可以真正帮助商家做好网络营销,清理库存,提升交易量,实现共赢!本公司是一家专业为拼多多商家提供代运营服务的公司，致力于打造爆款，推广引流，装修设计为一体的一站式服务体系，本公司有二十一支专业的运营团队，运营人员具备丰富的拼多多运营经验，致力于店铺没流量，没转化，花钱推广没效果，让卖货不在是难题