

# 杭州京喜代运营 新品流量从零做起 起爆破千每一步实操！

产品名称	杭州京喜代运营 新品流量从零做起 起爆破千每一步实操！
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

这个模式适用于所有的模式，有数据店铺短期提升精准单量！新店没数据直接可以快速出单启动店铺！

这是一个直接起爆的数据。

第一步：测试合格的款，如果款不合格，就是扶不起的阿斗，再好的方法也是白搭。

第二步：关键词筛选是宝贝展现基础

（1）确定“核心关键词”比如：女鞋‘厚底棉靴’‘长筒靴子’女装‘长款毛衣’‘大码棉服’

（2）确定竞争关键词”，用上面两个核心词，去生意参谋-市场行情-搜索词查询-相关搜索词，分别搜索两个核心词，然后把相关搜索词搜索人气超过500的词，复制到excel表；

（3）表格中：用搜索人气除以宝贝数，得到的结果从高到低（降序）排序，然后一个一个关键词看下来，找到符合你的宝贝的属性精准词的找出来粘贴到另外一个表或者标记颜色都可以；

（4）找出来这些关键词后，再按照搜索人气高到低排列，

筛选出9个搜索人气高，竞争度低的精准属性关键词；

（5）在这9个关键词中选择搜索人气最高的3个或如果9个词的搜索人气都不错，那就选竞争度最低的3个作为竞争关键词。

### 第三步：产品定价是买家成交核心

(1) 手淘搜索这3个竞争关键词，点右上角“筛选”看到价格区间占比最大的是多少到多少，比如综合这三个词价格区间后是110-200元；

错位竞争：观察这三个竞争词的搜索结果，看有没有存在这个区间内没有很大爆款或者空白价格段的区间，你就可以做这个，比如你发现130-170元竞争没有或非常少，那么你可以从169做起，从高做下来，特别是标品；非标品服饰鞋包在成本允许的情况下，可以在区间最低的来做，比如130-140的价格，得出结论：价格高的排前销量低；

(1) 以成本为基础，假设你找到你的宝贝的最终销售价格可以定在119元，那么你的宝贝一口价就定在199元，我一般的做法是做最大区间市场，所以一口价在这个区间最高值

### 第三步:基础推广准备（必做）

- 1、写一个独一无二的标题；
- 2、确定上下架时间
- 3、确定主图、详情页
- 4、准备好评语，并提前拍摄好买家秀，建议把款式先寄给那些专业做买家秀的模特拍几组留起来备用。

评语买家秀为什么要提前准备？

因为你找刷手刷单，别人懒得给你费心思写评语，说来说去就那么几句应付的话，所以，你可以把你直接准备好的发给他们，同样的一单为什么不要点好评评语呢？

甚至比较有把握的爆款，追评、差评也准备好（资深买家都不会太在意好评，会去看追评、差评）写点什么呢？

即使是差评但是内容要写好的，然后过两天回来追评说手快点错了，产品很好的，并晒图；或者呢描述产品多好多好，但是快递不满，所以就给差评类似的，这样真实性更强；或者就开门见山的说差评，好评太多了评价了也看不到，差评就能被人看到了，然后说产品怎样的细节说明，好的方向，过两天再晒图追评，再安排几个人去顶这条评价，对这条评价进行评价，给卖家喊冤的，骂这个买家傻x的，真贱的，什么的，明白吧，大爆款自己的差评置顶，营销往好的方向引导。这样的爆款差评浏览了会有几万甚至更多，你可以想一下这个位置的重要性；后面你爆款维持跟竞争对手干的时候可以找我交流，更牛的方法告诉你；

### 5、准备问大家

要做爆款，问大家自己要准备，要写，要操作，操作手法跟评价差不多，问大家现在流量越来越大的了，最起码一周内你要做3-5条上去，并进行互动。这个也很重要；

### 6、准备活动海报图

注意玩法核心来了，准备两张广告banner海报：海报内容就是你要操作的新品海报，下面我会告诉你怎么用

第1张，海报格式JPG,PNG,640\*304px，这张要放在店铺其他宝贝无线端详情的顶部

第2张，格式一样，宽度608px，高度200-960px之间，这张要放在无线店铺首页顶部

第四步：计算抢占市场目标产出

1、计算出3个竞争关键词进入前几页的产出；

(1) 用模拟器或全新手机里面新下载的京喜APP，没有浏览过其他任何宝贝，依次京喜搜

素三个竞争关键词，分别找到10个宝贝

所找的宝贝是：售价与你的定价少10元，高出30元，这个区间相似的宝贝，每个竞争的关键词找10个，依次在Excel记录每个宝贝的价格，付款人数；

(2) 一共30个宝贝，先不用管每个关键词搜索结果下面都有的宝贝，你就依次记录30词即可，然后算出平均产出；每个宝贝的产出=该宝贝的售价\*付款人数

2、算出自己的目标产出和所需销量，也就是这30个宝贝的平均产出；

目标产出=平均产出=30个宝贝的产出之和除以30  
所需销量=平均产出除以你的一口价

这样的话 就能有目标的把控住数据，操作了就能直接产生结果。

大家有什么问题或者对拼多多、京喜有什么不了解的可以私信我，有问必答，很高兴和大家交流。