

拼多多代运营 发现爆款 打造爆款（上）

产品名称	拼多多代运营 发现爆款 打造爆款（上）
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

如何发现爆款：

1. 利用不同平台的时间差

在1-3线的爆款产品周期进入末期或者中期的时候，可能4-6线的城市刚开始兴起，这就有很大的机会点

在天猫的很多品牌爆款，其实生产人工成本不高，但是要维护品牌的溢价与调性，将投入的前期广告费拉回，前台价格是很高的

所以，商家如果有这样的信息和持续的观测，找到优势的产品生产商，是完全可以快速复制在PDD平台上；

2. 已有爆款的差异化营销

针对平台已有的爆款，很多商家第一时间就会反映，这里面的利润，我是否可以拿到更低的价格，然后快速的冲上销售榜

但是，大多数的商家都这样想，在一款商品刚刚打爆的事情，往往是利润最高的时候，这时一大群投机

者就会快速模仿，然后产品的利润迅速下降

最后大家都没得吃，其实很多时候，只需要在原有爆款的基础上做出一点点改变，不但不用降价，反而可以提价做出更好的产品

好的产品不一定符合所有人，但一定要针对特定的需求，功能卖点与营销开发到极致，吃精准人群的绝对利润

比如在原有产品基础上，设计出更好的详情页，搭配更多的选择，赠送更多的赠品，服务条款更具优势，产品的颜色更多样，产品的卖点开发对比分析更详尽

有很多方式，让一部分顾客认可产品额外的价值是可以抵得过几元钱的价值付出的

3. 独家产品，专利或市场稀缺资源

对于很多大品牌 and 优质工厂的产品，具备很强的研发能力，一定要开发适合PDD平台主要人群的产品，而不是自我认知的优质产品

举例：我们的顾客群里消费能力和认知，对很多产品比如扫把，拖把，任何厚重的好，结实耐用；但是商家用轻便的更好的材质，顾客反而不买账

对于智能垃圾桶，在其他平台都是百元以上的客单，但是在我们的平台，顾客对与感应开关和使用场景并没有强烈的感知意识，50左右的产品反而更易成为大爆款

所以，产品的升级并不是意味着单价和高端，而是适应人群后的体验提升，往往在我们平台需要的是降维打击，理解这一点，不难开发出更给力的产品

4. 爆款形成后，对于产品的保护

主图和详情页做好水印或者底稿流程，避免部分商家抄袭然后降价，稀释爆款的流量

如果有设计专利，一定要尽快申请专利证书，尤其是功能外观上的专利

做好产品的服务标准，利润相对较厚的产品，不要一开始就想着收割人群，赚取最大的价值，而是用更多的服务标准来维护老客，为持续更多的爆款打造打好基础

很多产品爆款形成，大部分高价卖了一段时间，但是其他商家降价模仿之后，大部分的顾客立刻流失，甚至认为在你家买吃亏上当，还要退单等等

不如拿出一部分利润升级服务标准，比如终身送配件，物流为顺丰快递，并成立VIP顾客机制，私域流量运营和福利等等

最终的目的，即使竞争对手抄袭你的产品，但是服务的完整，老客的感知，优势的评论，让更多的顾客不会为了几元的优惠而放弃省心省力，在你的店铺下单

一旦你有一个产品高价还卖得好，有老客的支持，那这款产品作为锚点，相应的新品在提高单价，贵一点也不要紧

5. 什么样的产品不建议作为爆款目标

质量差的产品，这样的产品一旦评分低，且无法上资源位置，无论是开车还是团长代购，打造成爆款，后续也会限制流量同时，禁止报名任何资源位

赚取一波利润立刻就换产品，这样的玩法，已经在现在无路可走，平台对这样的产品监管，会越来越严格

毫无差异化的产品，比如垃圾袋，如果没有任何差异不同，产品，服务，还有场景人群，品牌认知，那么打造成爆款就要在价格带进行拼杀

一个产品的sku 里面推送爆款的sku型号，一定要搭配盈利的sku型号，如果所有的sku都是亏损的，那后续的抬价将变为及其困难