

## 杭州天猫代运营公司如何布局双十一产品

产品名称	杭州天猫代运营公司如何布局双十一产品
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

杭州天猫代运营公司如何布局双十一产品

不知不觉已经到了2020年9月下旬，天气已经微感凉意。很多卖家的秋装已经如火如荼的卖了起来，距离每年一次的双十一也越来越近了。前几天核心群的朋友跟我咨询双十一的一些问题，让我给提一些意见。我在给他分析店铺的时候发现很多问题，我在想他遇到的问题，可能大家很多人都存在，所以今天就和大家做一期分享，让大家提前做好双11战略布局，在双11期间，实现销量冲刺。

以前经历过双十一的卖家在看双十一复盘数据的时候都会发现，店铺的销售额基本上在双11当天零点和1点这两个小时的销量会占到双11全天销量的50%，甚至更多。那么大家有没有思考，这是什么原因导致的？其实我们看后台数据，就能看出，导致我们销售额“畸形”的，跟顾客对双十一的认知和我们店铺大促力度有关系。

图1（图片源于淘宝网，仅供参考）

.....

先不说今年的双十一（今天的分两个时间段进行），分析以前的，首先从时间段上来分析：因为优惠原因，零点和1点所产出的销量是比较可观，但这个销量不是靠双11当天就突然爆发的，它需要大家在过节之前潜意识里就形成对双十一的狂热消费，并在商家做预热的时候提前加购和收藏，而零点和1点只是买家的付款时间。说到这里了，我觉得大家可以换个角度看这个问题，在双11零点到1点其实是预热的销量，也就是说预热的销量会占到双11销量的一半甚至一半以上。比如说，当你准备在双11买一台电视，你肯定会提前进行产品和性价比对比，选择好之后提前加入购物车，然后当天抢购付款，如果让你在双11当天去决定我要买哪个电视，可能等你选完就发现已经售空了，或者入手的价格不会是双十一最低的价格。所以说，双十一的消费往往是在双11之前已经选择好，并进行加购和收藏的。

也就是说我们双十一的销量，更多的是预热期的宣传和我们的产品策划，这就是我今天重点要给大家分享的：“流量储备”。

对于很多小卖家，因为店铺级别及个人能力问题，而且双十一大促期间，流量都会给大店倾斜，所以获得官方的资源位非常困难，最多是打标，也就是说基本没办法得到资源位，我们能够做的就是储存并且释放预热和预热之前的流量。

既然流量是我们的关键词，那么我们怎么储备释放我们双11的流量呢？这里我要提醒大家，产品是我们流量的根源，是我们的“容器”。如果我们说店铺要储备流量，储备流量必须有一个容器，而这个容器就是店铺里面的产品，用产品来储存流量。说的简单一点，容器越多，容器的质量越好，它能够储备的流量也就越多。所以说为什么现在就要开始规划，我们需要提前做好店铺产品布局，在双11预热之前就将所有要做的产品上线，并且操作。我们看双十一的数据，在双11当天往往各个层次的消费者他的消费能力会上升一个台阶，所以我们会看到平时买500块钱服饰的人，在双11当天可能会去买1000块的服饰。还有，平时从来不买昂贵物品的朋友，双十一当天居然也破天荒的买了。

我们可能也会发现，每次双11，那些销售额好的，大部分都不是客单价低的。客单价相对较高的商品在双11的表现会更好，所以如果你现在去储备并且释放双11的流量去布局产品，建议布局的产品是比自己日常销售产品的客单价高一个档次的产品，这样会有助于在双11你能够产出更多的销售额和获取更多利润。另外我们也可以看到平时不怎么卖的商品，单价高的商品，在双11会卖得比较好，单价越低的商品在双11的流量释放反而相对来讲并不是特别优秀。

我们举个例子，如果只是一个19.9全国包邮的商品，即使双11全场五折也只能优惠10块钱，但如果你是一个5000多块钱的商品，双11一点折扣就会优惠很多钱。所以消费者的双11会买，平时不会购买的高价商品，尽量在这个时间去上架一些比日常产品单价高一部分的产品来布局自己的店铺。

那么问题来了，刚刚我跟大家说了，储备流量的是商品，有的商家朋友可能就会问，是不是需要在双十一之前上架更多的商品？NO！我给大家解一下疑问，这个从大家常用的操作手法说起，经常看到某些店铺做某一个类目做的比较好的时候，它会继续做什么事情呢？会继续在这个类目上架和布局更多的商品。

但是这种操作手法会有一个问题，比如已经推了两个商品的热销款或爆款，接下来会努力的或有意识的去推第三个，在推第三个的时候就会有问题。我接触过很多的店铺，发现了一个共同的问题就是这个店铺在一个细分类目推两个宝贝以上，我们一般会立即停掉前两个宝贝之外的直通车，把流量和销量更多是放在两个宝贝上面，这样能保证它的这两个宝贝获取流量的能力会更强。

图2（图片源于淘宝网，仅供参考）

我们可以把做产品比做谈恋爱，如果你见异思迁，对好几个女孩都很热情，这样你不一定能讨好任何一个姑娘。但是如果你专心的只讨好一个女孩子，对其他女孩子都不闻不问，这时候你成功的概率就很大。做产品也是同样，做产品不是这个人群也抓，另外一个人群也去抓，而是每个产品只抓一个人群，这是我们要做的一个事情，大家思考一下你是不是这样这样做的。

所以说，我们布局双11的产品，想要获取更多的流量，可以上架更多商品，但上架更多商品并不是盲目上架，最后大家要先做战略上的勤奋，把产品的布局和店铺的布局做好，专品专用，投其所好。

几年的时间过去，对于每一个投身到淘宝洪流中的电商人，双十一成为了一年当中最重要的时刻。官方会在八九月份就开始透出双十一的规则和报名，也是希望大家能够做好准备。

好了，今天的分享就到这里了，希望大家可以按照我今天给大家的分享，控制好自己的产品节奏，借力打力，将双11利用好，在双11期间赢取更多的销售。

[www.vptao.cn](http://www.vptao.cn)