

# 拼多多代运营 优化SKU 打造单品爆款

产品名称	拼多多代运营 优化SKU 打造单品爆款
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

很高兴今天为大家分享SKU的优化。SKU，指宝贝的销售属性集合，供买家在下单时点选，如“规格”、

“颜色分类”、“尺码”等。

你家的产品SKU有多少个，又是如何优化的呢？

其实，SKU优化好了，对于转化也是有提升的。今天呢？则为大家分享几个SKU优化的技巧。

1

### SKU宝贝颜色填写技巧

关于宝贝SKU颜色的发布技巧，首先要保证信息的正确性和完整性，就是你发布的颜色和点击出现的图片颜色是对应的。不知道你们买衣服时有没遇到这样的情况，产品颜色有多样，可点击后面的颜色时，却没有该对应颜色的产品，这样会影响顾客的购物体验。

我们在填写产品颜色时，如果颜色不深不浅，很难用单一的颜色词形容，该怎么办呢？不用担心，举个例子，假如商品为“粉色”，卖家可以用“意象+颜色”的方式来命名，如“樱花粉”等，不仅描述准确，更让人有身临其境的体验，还显得高大上有木有？

2

### SKU“尺码”优化技巧

尺码优化技巧，一般针对的是服装类卖家，尺码不对，是很容易造成退换货，影响顾客心情和体验的。

因为，对于尺码的优化，第一个是记得在选择尺码后添加备注，第二个就是为顾客提供尺码模板，方便顾客选择。

## 创造差异化的SKU

小鲜重点想提及的还是SKU如何创新，拼多多产品同质化严重，唯有创新，才能突围。那么SKU创新，可以从哪些方面突破呢？

### 1.删减产品SKU，着力从一个人群优化

2013年，“物生物”还是一家注册于香港的创意家居品牌，主要涉足餐饮具以及厨房小用品，其家居产品SKU多达上千个。但是由于网店目标人群定位不清、产品类型杂乱，初涉电商的“物生物”并没有尝到任何甜头。

可一年的时光，物生物就完成了逆袭！在2014年“物生物”在当年的6.18设计推出了一款针对可爱小女生的、带有小巧杯套和组合清洁工具套装的时尚女性玻璃杯。两天！销售量就达5万个，并且这款杯子一直雄踞女性玻璃杯排行榜第一。

物生物的成功，源于创始人李智勇果断砍掉了网店原本冗杂的产品SKU，开始主营以女性为主要消费群体的各类水杯。在注重原创设计以及质量的基础上，物生物打出了面向年轻时尚女性的“健康、环保、自然”的生活方式口号。

当市场上都是千篇一律的光面玻璃杯、不锈钢杯时，物生物品牌创始人却能洞悉市场，从差异化的角度出发，看到了女性消费者的市场，并对此发力创新，打造出了极致单品！

当然，持少SKU发力打造极致单品，是需要卖家做好市场调研、数据分析及顾客需求分析的，与其更好不如不同。好产品需要创新，不论品质还是科技。要追求极致，做到高颜值、高品质、高性价比，在用户看不见你的地方也要做好。

### 2.SKU玩法创新，增加利润

对于一些短时期内无法创新的产品，则可以从其玩法上进行改变。比如机用润滑油产品，在冲量的sku不动的情况下，可以在后面加组合，比如说两个减三元，三个减六元，五个巴拉巴拉。。。或者说四公斤包装、七公斤包装、15公斤包装等等，这样做就可以优化提升利润了。

另外，对于一些产品，SKU标法的改变，对流量影响也是很大的。所以要多研究同行标法，突破创新，做到极致！