

拼多多代运营 如何选择一个好款操作？这七种方法一定要了解

产品名称	拼多多代运营 如何选择一个好款操作？这七种方法一定要了解
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

今天这篇分享想要和大家讲一下关于选款的内容，和之前一样，都是在和商家交流过程中发现的问题，很多人选款很盲目，随便选了两个款，图片没做优化，价格没有优势，发现商品上了几天，店铺一点动静都没有，然后过来问老宋。

“老宋，店铺没有流量怎么办？”

“老宋，店铺没有订单怎么办？”

一般回答这些问题之前，青柠都会先问一下，店铺做什么品类，产品方面有没有优势，如果连店主都说不出店铺产品的优势，说实话就算是指点都不知道要怎么讲。

我们开店做生意，最重要的版块就是卖货，而想要货的卖点好，就两点因素，产品+技术，其中产品占比60%，运营占30%，售后服务占10%，一家店铺想要长久运营下去，产品就是第一关。

所以今天这篇文章，主要是和大家聊一聊关于拼多多如何选款的问题。

一、从个人爱好出发

当你想开一家线上店铺，货源方面一定要从自己身边入手，比如之前的一个商家朋友，主要卖山核桃，背靠大山，货源充足。

而且从自己熟悉的产品入手，还能减少踩坑几率，如果我们把爆款当做一个目标，那货源、操作、售后这些都是变量，而一些新手卖家，本身对于线上运营就很生疏，如果再加上对于产品不熟悉，只是徒增

变量。

不过以个人喜好为出发点选款，我们也要结合选款注意点，毕竟我们做生意，做的是人群生意，而不是单独一个人的生意。

选款注意点： 流行属性 差异性 广卖性

二、选择冷门类目

冷门类目也就是我们常说的长尾类目，相比于大类目，竞争力度会更小，转化也会更高，这种类目适合多链接、多店铺布局，抢占市场份额快速进行行业垄断，长尾类目做起来之后，再尝试去扩大品类，这样无论是团队还是供应链方向，都会事半功倍。

比如，袜子类目属于日用品，算是大类目，现在要想切入到这个市场，前期所需要投入就会很大，销量都是10W+，而且袜子属于半标，款式占比是一方面，影响最大的还是价格和销量。

但是像一些冷门类目，比如减压玩具无限魔方，销量第一的才两万多件，剩下都是几千，相对来说竞争就会小很多。

对于冷门类目上面也和大家提到了，要多链接多店铺布局，实际上就是为了占领市场份额，这和整个电商行业类似，永远是第一吃肉，第二和第三加起来才能和第一相比。

我们提到国货，是不是想到的就是完美日记，但是其他国货护肤化妆品就没有好用的吗？当然有，为什么在大家提起国货的时候，想不到呢？

真的是因为产品不行，倒不至于吧，还是在推广投入方面疲软，我们自己店铺也是一样，由于消费者购物习惯的改变，除了站内的店铺运营，我们在短视频、图文方面的种草也要重视起来，别人能做起来，说明大环境适合产品推广，别人做不起来，也可能是没有找到匹配的方法。

三、站内首页、多多进宝首页、竞价产品和其他产品热销榜

如果我们还处于找货源的阶段，那日常我们就可以多关注站内首页、多多进宝首页、热销榜和竞价产品列表。

这些能在醒目资源位曝光的产品，本身就代表着有一定的市场需求，是当前平台比较热卖的一些产品，那我们根据这些产品再去找商品，就不会那么盲目，感觉没有方向，而且如果细心一点的话，我们还可以对于热销品属性分门别类做一个表格汇总。

四、某词表和某指数

这个主要借助一些第三方面数据平台，来判断产品市场，比如20w词表，每隔一段时间就会更新，我们可以看到一些类目飙升词、新词，通过这些词去选择产品进行操作。

同样我们在某指数网站也能看到相类似的数据榜单，这些对于我们找款都能提供很大的帮助。

五、蹭热度

这种产品需要我们能紧跟热点，对于热点有一定的敏锐度，比如拿今年的口罩来说，之前市场比较平稳，但是今年疫情期间，就是走俏的产品。

但是这种蹭热度产品，会有一定的时效性，这就像是最开始做口罩生产，根本不愁销路，但是随着后面入局者过多，市场趋于饱和，操作空间就不大了。

除了口罩这种时效性产品，我们也可以多关注最近的热搜、热播剧，一些衍生产品，也能卖的很好。比如赵露思同款，站内销量就还不错。

但就像新闻记者一样，蹭热度的产品更新迭代很快，需要我们时刻保持着对于热点的敏锐度，不过也可以借助一些热搜榜，排行榜之类网站帮助我们。

六、老客户选款和数据分析

这种选款方式，比较适合有一定粉丝基础的店铺，老客户可以说是我们最精准的用户，无论是用他们进行测图测款，还是破零都是非常合适的方法。

其次我们还需要对店铺销售情况做好总结，对于销售好的产品，进行细节特征的分析，找出成功因子，并结合流行趋势判断哪些元素是可持续使用的因子。

把这些成功的因子运用到我们新品中，做成爆款的潜力就会大很多。

七、大类目免费选款

这种前期就是跑概率，每天至少上新30款，图片和详情方面可以不用太过于在意，重点是商品标题和属性的填写，后面根据店铺情况，做一些链接的破零，不要产品上去之后，就什么都不管了。

从访客、收藏和下单数据选择后面加大优化和推广的款，重点去做就行。

但是这种选款，需要我们根据自己店铺定位，选择符合的款式属性，不是什么样的款都适合上新，那样只会让我们店铺标签混乱，人群更不精准。

和第二种选款相似，我们大规模定期上新，要做的是垂直类目，越垂直越好，就像网红风的女装店铺，要上新洛丽塔和汉服，就不太合适。

好了，今天关于选款的7种方法，就给大家介绍到这里，每一种方法都不是单独存在，就像数字一样可以排列组合，关键是我们需要结合自身情况选择适合自己的选款方式，这样才能事半功倍。

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