

非标品类目有哪些（什么类目属于非标品）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/5bf6f9d0570c8dcf0d6f733aee123012.html>

范文网，为你加油喝彩！

新手开店比刷单更重要的是什么？这里说的新店铺包括新开的店铺，重新开张的老店铺和一直在开但日访客只有几针灸穴位十个，不超过200个的店铺。这几类店铺的销量是最难突破的，店铺连来逛的人都没有，哪来的销量增长？

没人逛，就没销量，没有销量就更没人来逛，形成恶性循环，我们要打破这种循环最好的就是自己想办法创造销量，不能完全等自然搜索流量来成交。

因为大多数店铺产品很难变动的了，就不提什么选品选蓝海市场了，那我们还能做的是什么呢？

1. 在一个合适的时机切入

有些类目是季节性的，你不能等市场热起来了才开始上架宝贝。一般正常运作的店铺都会在市场进入高峰期前一个月甚至一个半月开始操作，那我们就跟他们同期或者比他们更早，这个时候大家都是0销量或销量很低，虽然购买的人不多，但这时候同行之间的差距最小，0销量的宝贝也容易被转化，是你最容易打开局面的时机，为进入旺季做准备。

（建议用直通车流量解析查主关键词，数据拉一年的看，就知道自己细分类目什么时候是旺季，什么时候切入市场最合适，还开通不了直通车就让你的朋友帮忙查一下你主关键词的数据截图给你，做电商总不会连个能打开直通车后台的朋友都没有吧）。

2. 选择合适的关键词

主要有两个思路：一个是选择非常精准但竞争很小的词，这些词搜索结果展示页面出现的都是极低销量的宝贝，你的宝贝就更有机会成交，但这种词一般搜索量很小，所以需要多个新宝贝错开关键词布局，小流量汇成大流量，提高转化概率；

另一个是选择系统正在推荐且很少宝贝在用的飙升词，系统下拉框会不定期改变推荐的长尾词，刚调整时往往很多卖家跟不上，你只要平时多关注下拉框，自然就会发现不少这样的词，这些词流量大且宝贝数量少，我们的宝贝就更容易拿到流量。虽然要面对高销量的竞争宝贝，但你的宝贝被访问的多了，总会有特别喜欢你家宝贝的买家，0销量由此而破。查找飙升词我可以提供一个简单有效的方法，直接用多多参谋搜索类目词，那些很长尾但人气高的基本就是系统在推荐的，找那些刚推荐不久的（特征就是商品数少），相对来说竞争会比平常的词小很多；

3. 只要你上架了产品，多多少少都会有展现的

系统对每个新宝贝都会照顾到，你没有访客是因为系统分给你的那些展现都没形成点击。有新品标的类目尽量拿到新品标，有新品标更容易获得展现，没有新品标的类目也要按新品的要求来发布宝贝，因为系统是知道你这个宝贝市场上有没有，上市多长时间了，如果认定市面上没有同款给的展现机会就不一样。上面说了，上架了宝贝就一定会有展现，如果形成了点击，在详情页主图上引导买家尽量联系客服，因为你的宝贝没销量没评价，买家们下定不了决定，一旦他们联系了你，就要想办法满足客户（你现在是要打破0销量，适当让利和超热情服务是应该的）

首先主要是聊产品，让买家认可产品，解决信任问题，形成转化。如果聊产品行不通，你还可以聊你经营淘宝店铺

的不易，引起买家共鸣，打动买家，实现情感转化，如果你把自己说的多艰难，遇到像我这样的人五一放假2018是一定会买的，同情心每个人身上都有，只是程度问题，反正就算买了不满意，不是还有7天无理由退换货么。

4.新店铺前期先解决销量有无问题

也就是说如果不是高单价的林肯简介东西，我建议可以适当让利，甚至可以直接赠送，这个方法是最快速效果最好的（如果是高单价的，可以使用大额优惠券和赠品，只要你给的性价比够高，就一定会有人愿意尝试）。到这步很多小卖家又迷糊了，我就是想送，都不知送给谁，一是多跟同行交流打探哪里有较集中的目标人群，二是各种大学生诚信调查报告专业论坛和群，往里面一钻，你要是白送东西，肯定很多人会乐意接受的。这样明摆着亏本好么？你不这样做，那么店铺销量一直停在那，永远打不开局面，而且这种亏本不是一直的，等流量和销量起来，能正常卖了，自然会把前面亏损的这些钱赚回来的。

我们前期不家风大全管利润，是现在这个电商背景下无奈而为，你不想办法突破销量，就永远只是浪费时间和精力在瞎折腾，不管选择哪条路，最终都要解决销量问题，才能更好地解决流量问题。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发