

选择不对，

努力白费。

做电商更是如此！

如果你选的款是市场淘汰多年的品，

除非你是神，否则注定永远推不起来！

今天就给各位分享一个本人使用多年的市场数据选品方法，

让你从此快人一步，永远只做正确的事儿而非正确地做事！

方法很多，今天只说一种，重要的是思维，不是方式！

一、

WHY

为什么要数据化选款

想要做好电商，好的产品是关键，就像我之前说过的：产品是0-1，推广1-100的过程。

而我们选款最意义是什么呢？

第一、也是我认为最重要的一点就是要把第一步做好，为以后推广放大打好基础，让我们以后在销售或者是拿流量的过程中能达到事半功倍的效果；

第二、降低试错成本，经过市场验证的款，自己进行优化改为自己的款，从而提高爆款成功概率，切记，没有任何一个人敢保证是个款都能爆，否则你就不用选款了；

第三、数据远比经验要靠谱，这一点通常说的是非标产品，特别是服装，如果你自己的眼光一般，而且又不是在这一行深耕多年的经验老道的商家，请不要相信你的感觉；

二、

## WHAT

### 数据选款是什么

选款选的是是什么，简单说其实就是选数据比较好的链接，选的就是数据。

什么叫数据表现好？

点击率高、转化高、退货少、利润高、容易获得免费流量、竞争小、推广PPC较低等等。

为什么我们要找市场上卖地好的产品呢？

道理其实也很简单，就是别人能卖得好，我和他卖相同款式或者是做一些区分升级，价格、品质我跟他做一样的，有一定的流量，我的转化也不会特别差。

除了上面说的，如果你是老店，而且有一定的动销，一定要注意选的款式、价格、风格、产品对应人群的年龄段最好不要和店铺原有人群差别太大，除非你有一定的把握能把这个新产品快速做成爆款。

根据市场产品的数据选款弊端是什么？

这样有一个问题就是你能看到的数据，同行也能看到，你能找到的款别人也能找到，所以，会存在一定的同质化。所以，我们找到一些好的款之后一定要进行升级，而不是照抄照搬，进行错位竞争。

## 三、

## HOW

### 怎么数据选款

用大家最熟悉的官方工具---生意参谋（我用的是市场行情专业版）。

找到市场洞察--1、市场排行--2、选择类目--3、选择时间，近30天--4、选择高交易或者高流量、或者高意向均可。

高交易下：交易指数是卖的多的，交易增长幅度是交易额增长比例高的，支付转化指数转化好的，容易卖的；

高流量是：流量指数是链接总体流量高的，搜索人气是免费搜索流量多的；

高意向下：收藏人气收藏人数多的，加购人气是加购数多的；

淘宝新手如何选品？一篇教会你数据化选品的方法和技巧！

在客群洞察下可以分别 对比 搜索人群 / 访问人群 / 支付人群 客户画像，可以对比自己的店内爆款和要找的产品人群差别是否过大，最重要的是年龄、性别、消费层级不能差别过大，只要人群符合，就算找到了合适的链接。

淘宝新手如何选品？一篇教会你数据化选品的方法和技巧！