

本节主题:

打造实力优品和爆品

目录

实力优品&爆品权益

潜力商品如何由"潜"入"优"

爆品打造思路

产品分层

明星产品占据绝大部分商机,需维 持稳定及关联店铺相关产品带动销量

推

实力优品

经过市场检验具备一定效果,可

加大推广力度及多资源组合营销

精 准营

产

品

优

60分~80分

100

>80分

潜力品

缺乏交易及询盘转化, 需提 升产品竞争力或给到流量加持

成长分<60分

低分品

产品质量分低导致,需将商品基础属 性字段及描述丰富

商品品 质

商

딞

效

	11			
内容表达	内容表达			
✓ 产品信息质量分 ✓ 是否RTS品 ✓ 行业特征 ✓ 差评量	✓ 产品信息质量分✓ 行业特征✓ 是否规格化品(无规格类目,无该纬度)✓ 差评量			
产品服务	产品服务			
/ 近180天准时发货率	✓ 是否提供定制服务			

- 【新增】近90天信保退款申

直接下单品

非直接下单品

【新增】近90天按时发货率 【新增】近90天信保退款申

效果转化

效果转化

- ✓ 近90天支付买家数
- ✓ 近90天访客到支付买家 的转化率
- ✓ 近90天复购买家数
- ✓ 近90天访客到询盘的转 化率
- ✓ 近90天询盘数
- ✓ 近180天支付买家数
- ✓ 近180天复购买家数

发布天数<90天

90天内新发产品,需快速给到流量测试 及出效果

实力优品&爆品权益

窗商品的2倍



橱窗曝光商 品品均曝光表现

9月 ■非实力优品 ■实力优品

8月

10月

实力优品打造



定向优化第一步:找到店铺内有效果的商品,查找方法:登陆MA-数据参谋-产品分析-产品详情-筛选产品指标,"提交订单个数"(直接下单品)/"询盘个数"(非直接下单品)



定向优化第二步:切换到"MA-产品管理-产品运营工作台":通过产品名称查找出刚才有一定效果的商品或者选择潜力商品按成长分从高到低排序

非直接下单品



直接下单品

颜色		存储容量	装 餐	操作		1 4.Z.
	128GB		Bundle3	已启用		重新检测
Beige	8GB		Bundle3	已启用	Ţ	
		意实家院求并提升交易() 不支持		1.信息	质量分提法	升至4.5分及以_
	+ 单次最多素样数量		Bag/Bags 数量的上限,建议设置不大于产品最小组织	學的數值		● 基本信息
		The second secon	The second secon			• 交易信息
			DaviDava			● 物統信息
支持买	为RTS商 家下单+I		理的运费+最小	MO问交期≤I	L5天	● 产品详情
支持买	家下单+	明确、合		MO问交期≤I	15天	● 产品详情
支持买	家下单+	明确、合 ^{推荐)} ●	理的运费+最小		15天	● 产品详情
支持买	家下单+	推荐)	不支持需要订新的关系需求与提升沟通处		15天	● 产品详情
支持买: 服务及其它 定制服务	文字 下单十	明 确、合 推荐) ® 飛力,有助所接続 の 不支持	不支持需要订新的关系需求与提升沟通处	率		● 产品详情

定向优化第三步:切换到"MA-产品管理-产品运营工作台":通对内容表达,行业特征,产品服

务等指标做好优化

- ◆ 支持样品服务即可 晋升为实力优品
- ◆ 优化为RTS商品即 可晋升为实力优品
- ◆ 完善关键属性即可 晋升为实力优品
- ◆ 优化为规格化商品即 可晋升为实力优品

◆ 支持定制服务即可晋 升为实力优品



批量准优品优化第一步:定期查看MA-产品管理-管理产品下的"商品任务",通批量一键优化成实力优品

第二步:点击"商品任务"进去,会包含以下几类 [准实优-待优化]商品任务:

精准营销

尽能产得展机可多品到现会



新品快速引流+快速获取曝光

90天内新发商品



定位目标市场及人群

明确地域人群偏好产品





历史高转化买家定向推送

后续上新及平销款



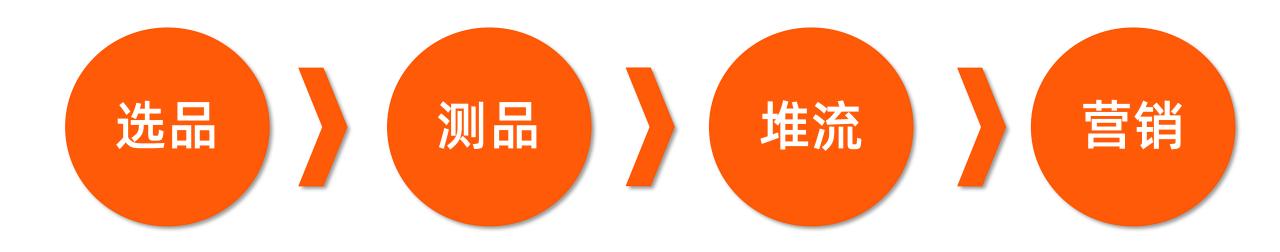
爆品打造思路及步骤

实力优品VS店铺爆品

效果转化 待优化			数据同步需2天时间 额外加减分 +20				
	指标	我的商品数据	实力优品标准	加分项 +20			达到要求范围可加分 ⑦
	访客到询盘的转化率 ⑦	0%	11.5%	指标	要求范围	我的商品数据	我的产品得分
	询盘数 ⑦	0	2	近90天支付 买家数 ⑦	≥10	19	+20
	支付买家数 ⑦	0	2				
	复购买家数 ②	0	1				

结论: 实力优品代表店铺动销率; 爆品就是走单量压成本树优势, 同时爆品可以 带动更多默默无闻的产品产生效果,而实力优品往往是爆品的前奏

爆品打造思路及步骤



蓝海选品

产品管理

发布产品

管理产品

管理产品

产品运营工作台

产品定制中心

产品目录

产品分组与排序

管理橱窗产品

管理认证产品

回收站

学习中心

工具中心

管理图片银行

管理视频银行

编辑导航模版

批量投放管理

批量上传

全文搜索工具

管理标签

查看更多征品主题及符合征品 条件商品

【重要】"一站式组合购"全行业发布,围绕场景需求满足买家一站式采购需求,更多行业已上线后台系统推荐组合购,快来了解更多!了解更多

能看自己一 的征品主题,可以选择二级,三 级类目查看对应的征品主题

当前店铺星等级为 ★★★★ 了解详情

更多征品 收起

问

题

以下为平台根据平家规模,询盘增长情况,商品供给饱和度等数据维度,挑选出目前潜力大,转化率远高于大盘的产品类目。商家按征品条件发布产品,即可获得平台流量加权(一星以上商家开放) 发品权益

产品运营工作台

行业定向征品

只看RTS征品

(1) 【重要】发品国别化表达重磅上线(含多语言、价格国别化、运费国别化(商家需重点关注4月中



男士T恤 海运DDP

基础要求

关键词 ? -



女士袜子RTS七...

类目 ⑦ 服装>>女装>>女士连帽卫衣

征品理由: 提高发货效率, 增强买家心智和满意度





透气女士一字领...



字母女袜



女士无袖露脐背...



女士塑身裤



女士花朵印花半...

7天快速发货 视频商品

主题对应的属性等要求,并立即 发布对应要求的商品

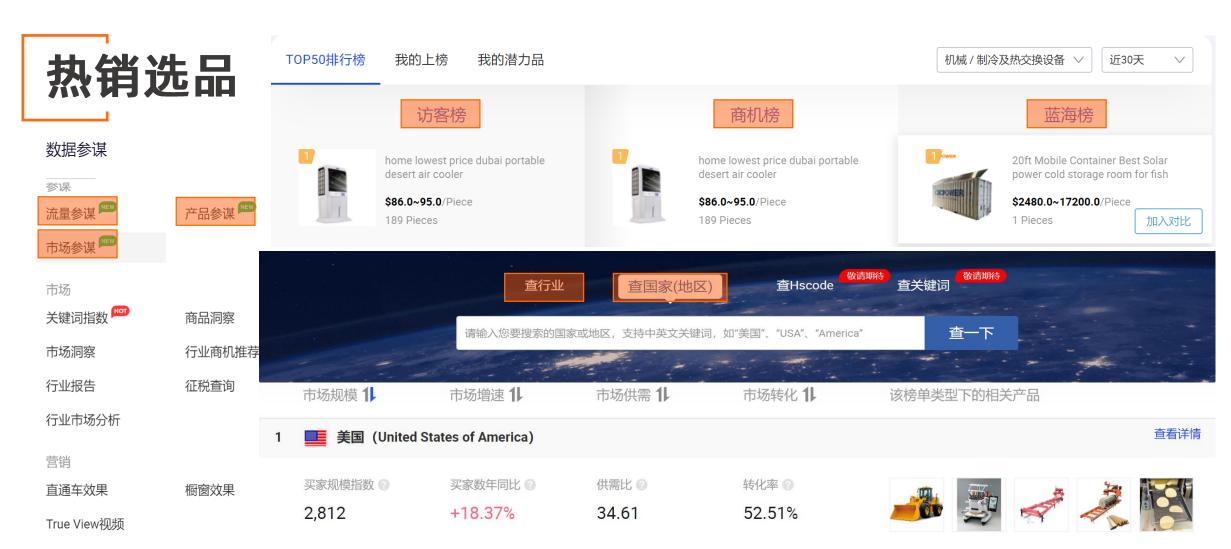
价格范围 ② -

无要求

智能发品



立即发品



第一步:选择数据参谋-产品/流量/市场参谋

第二步:选择行业/国家/流量/销量TOP榜单选择符合店铺的产品进行发布

市场测试



新品快速引流+快速获取曝光

90天内新发商品



测商品+测标题+测图片+积累数据

潜力品及重点推广品



根据趋势预测爆品潜力

趋势蓝海/飙升品





优质流量+优先投放+爆款打造

实力优品及爆款爆品

流量组合

调整选品

优化产品

选品

产品发布

→ 推流测品

引流能力基于标题及排序 吸引度(点击)+流量承接转化能力(点击、 收藏、询盘、品下单、复购)

第一步:选品测品

P4P推广

(爆品助推+趋势明星等 营销组合)

<mark>场景流量</mark> (三九月采购节*,* Weekly Deal统统报名)

互动流量 (关联营销,老客推荐)

自增流量 (True view、直播、客 户通EDM)

第二步: 多渠道手动推爆

商品榜单

JUST FOR YOU

其他推荐流量

第三步: 系统推荐

营销策划

商家自营销中心

折扣营销

优惠券

SNS智能分享 NEW

SNS账号管理

组合购

详情内页+ 旺铺首页 活动铺开

折扣营销(单品营销)优惠券(适合主动营销)









本节小结:

要想提高成长分,四大维度要熟记

先打头在全店,实力优品出效快

合理配置营销组合,效果转化非难题

选品+测品,流量+营销,爆品思路要牢记



阿里巴巴外贸云课堂

peixun.alibaba.com

钉钉扫码 立刻成长

