



**学电商**  
xuedianshang.com

# 爆款运营系列课程

第一节：市场分析与玩法分析

# 爆款运营系列课程

第1节：市场与类目玩法分析

第2节：词库搭建与选品

第3节：爆款标题搭建

第4节：爆款点击率玩法

第5节：直通车测款玩法

第6节：爆款优化模型搭建



老六这厮 

广东 广州



# 老六这厮

看店宝特约讲师 学电商特约讲师

六邦电商创始人 曾经微胖界的讲师

从2013年就开启无干货、不分享模式、喜欢体系化开发课程  
经典课程《一页纸方案》《爆款流程化》《打造流程化组织》

个人微信：528006006

扫一扫上面的二维码图案，加我微信

1. **新进淘宝，了解市场，了解淘宝怎么玩**
2. **原来的类目不好做，计划要换类目**
3. **原来的类目已经饱和，计划找新类目做**



1. 具体到某一个细分类目，哪个价格位置好做
2. 分析这个类目的产品具体的分类方法
3. 剖析这个类目的玩法有哪些？



1. 定市场/定容量/定价格/分类

2. 定标杆：标杆店铺/标杆链接

3. 定玩法：店铺玩法/单品玩法

4. 定执行方案：单品方案

# 1

定市场/定容量/定价格/分类



## 1、为什么要分析市场容量

【大盘】了解大盘每天日均产出多少件，类目top10，每天能卖多少件，月产出多少

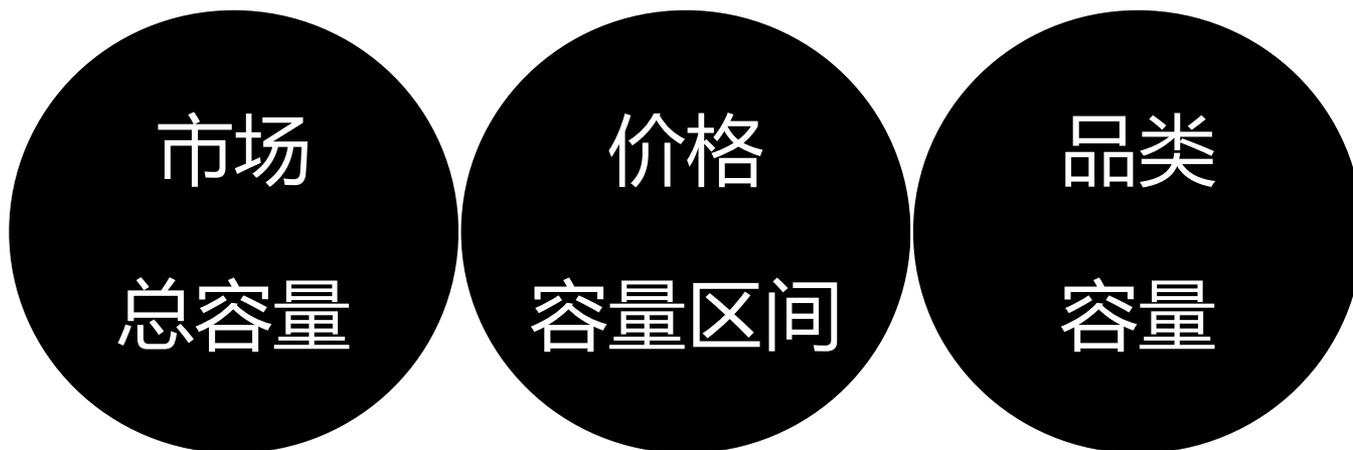
【对手】单店top10销售额能否满足你的体量

【自己】不会盲目制定计划，销售额目标

【自己】不会随便定价，了解定价，产品分类与容量关系



## 1、为什么要分析市场容量



做一个类目，先学会做品类分类



## 卖点

配件少  
易携带



## 卖点

配件多  
家用  
车用  
年检复核



## 卖点

配件多  
以车用为主  
车主买的多



## 卖点

箱子是金属的  
配件偏专业  
公司采购  
定制logo  
发票



HAO YANG  
领券立减  
10元

¥60.00 包邮

1250人付款

**限时抢购** Barley crown | 麦冠

活动时间 6月25日23点-26日22:59

**双向旋转  
亲子互动**

20元优惠券  
**188元**  
前100名到手价

¥208.00 包邮

1533人付款

belccoo  
贝乐酷

“宝宝的  
移动行宫”

¥269.00 包邮

7000+人付款

行李箱般拖行  
轻便出行不狼狈

一拖即走

¥288.00

销量: 171



2支只卖 **¥39**  
天然香薰 不刺鼻

一档空调旋转流物

¥39.00 包邮 1.5万+人付款

风口香水

很贵但很好闻

¥98.00 包邮 4281人收货

挂式香水

法式真香水  
金属瓶身 绅士淡香

(SF) EXPRESS 顺丰包邮 买一送十

¥238.00 包邮 2670人付款

座式香水



\* 宝贝类型  全新  二手

\* 宝贝标题  59/60

标题和描述关键词是否违规自检工具：[商品一键体检](#)

类目属性 错误填写宝贝属性，可能会引起宝贝下架或搜索流量减少，影响您的正常销售，请认真准确填写！

* 品牌:	<input type="text" value="香百年"/>	净含量:	<input type="text" value="请选择"/>
	<small>未找到需要的品牌，<a href="#">点击申请</a></small>	材质:	<input type="text" value="请选择"/>
* 型号:	<input type="text" value="C165"/>	形状:	<input type="text" value="请选择"/>
香水分类:	<input type="text" value="请选择"/>	功能:	<input type="button" value="设置"/>
* 香调:	<input type="text" value=""/>		
香味:	<ul style="list-style-type: none"><li>喷雾</li><li>座式香水</li><li>挂式香水</li><li>风口香水</li><li>其他</li></ul>		

\* 采购地  国内  海外及

## 品类—汽车香水

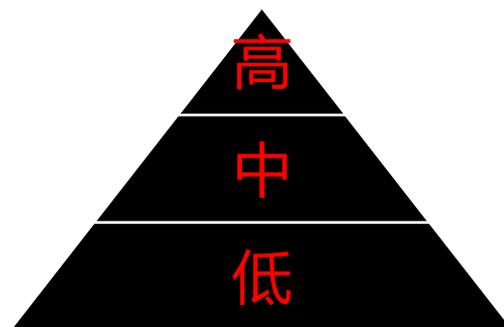
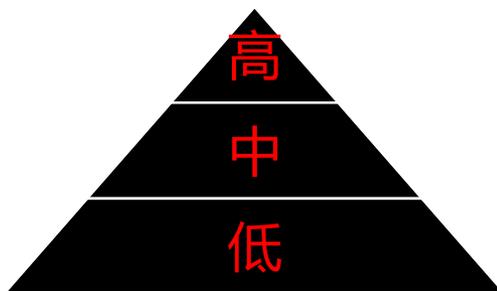
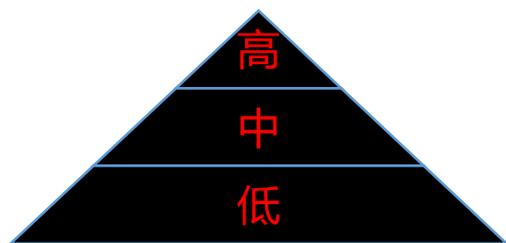
大词搜索人气5000-8000

大词搜索人气3000-4000

大词搜索人气3000-4000



价格-市场容量



- 市场
- 市场监控
- 监控看板
- 供给洞察
- 市场大盘
- 市场排行
- 搜索洞察
- 搜索排行
- 搜索分析**
- 搜索人群
- 客群洞察
- 行业客群
- 客群透视
- 机会洞察
- 属性洞察

汽车香水

概况 相关分析 类目构成

统计时间 2019-06-25

7天 30天 日 周 月 <

相关词分析 相关搜索词 关联品牌词 关联修饰词 关联热词

搜索人气   
  搜索热度   
  点击率   
  点击人气   
  点击热度   
  交易指数   
  支付转化率

在线商品数   
  商城点击占比   
  直通车参考价

搜索词	搜索人气 ↓	搜索热度 ↓	点击率 ↓	点击人气 ↓	点击热度 ↓
汽车香水	14,330	32,709	92.76%	11,357	31,333
汽车香水摆件	5,928	14,340	91.33%	4,519	13,605
汽车香水出风口	5,113	12,169	88.82%	4,188	11,357
汽车香水挂件	3,053	7,652	90.02%	2,336	7,193
香百年汽车香水	2,901	6,178	79.47%	2,078	5,392
汽车香水座式车载香水	2,685	6,497	87.35%	2,048	5,998
汽车香水补充液	2,575	5,553	95.02%	1,979	5,387

关键词分析

风口香水

座式香水

挂式香水

查询

+ 添加对比关键词

展开快捷面板

市场数据分析

推广词表下载

数据透视

线上推广排名

选择数据类型:

展现指数

点击指数

点击率

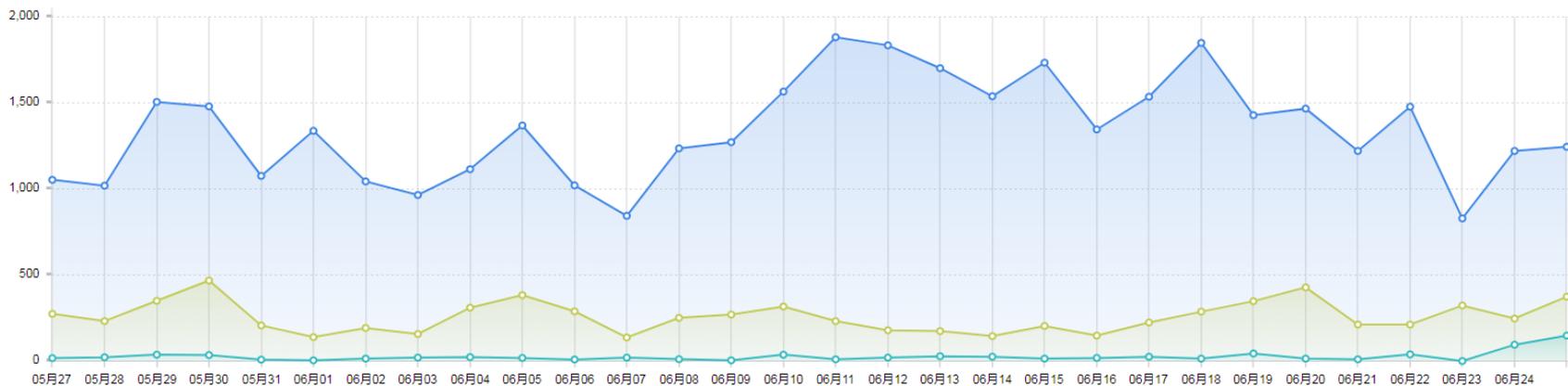
点击转化率

市场均价

竞争度

过去30天

风口香水 座式香水 挂式香水



# 2

定标杆：标杆店铺/标杆链接

## 为什么要竞争环境分析、类目梯队分析

1、资源、资金、产品不同，玩法不同

2、阶段不同，对手不同

3、类目容量大小决定你的梯队对手数据

## 标杆店铺



## 标杆链接

### 标杆店铺特点

1. 销售额类目靠前
2. 持续上新能力强
3. 方便挖掘利润款
4. 店铺动销率超过60%
5. top1销量占比不超过30%
6. Top1-5销量占比不超过50%
7. 店铺dsr评分大于4.8纯红

### 标杆链接特点

1. 免费流量占比超过80%
2. 最近30天爆起
3. 利润超过50%
4. 供应链好找，可以一件代发
5. 每日销量>10件
6. 跟款产品差异化明显，同质化不严重
7. 单品评分超过4.8

过去我们找标杆店铺，是看销量，看流量，**从来不从店铺里面挖掘机会款**

过去我们找爆款链接，是看销量，看流量，**从来不去找行业里面可以赚钱的款**

# 为什么要监控分析top商家以及标杆对手

- 1、掌握行业核心资源，了解潮流趋势
- 2、了解上新状态，了解潮流趋势
- 3、了解你的对手操作玩法
- 4、了解活动资源占比
- 5、了解爆款sku占比

看店宝【kandianbao.com】 > 淘宝天猫店铺搜索 > 淘宝 汽车香水 店铺搜索

汽车香水

查询

淘宝集市和天猫商城有 汽车香水 相关业务的店铺共有 78634 家

[查看更多店铺数据](#)

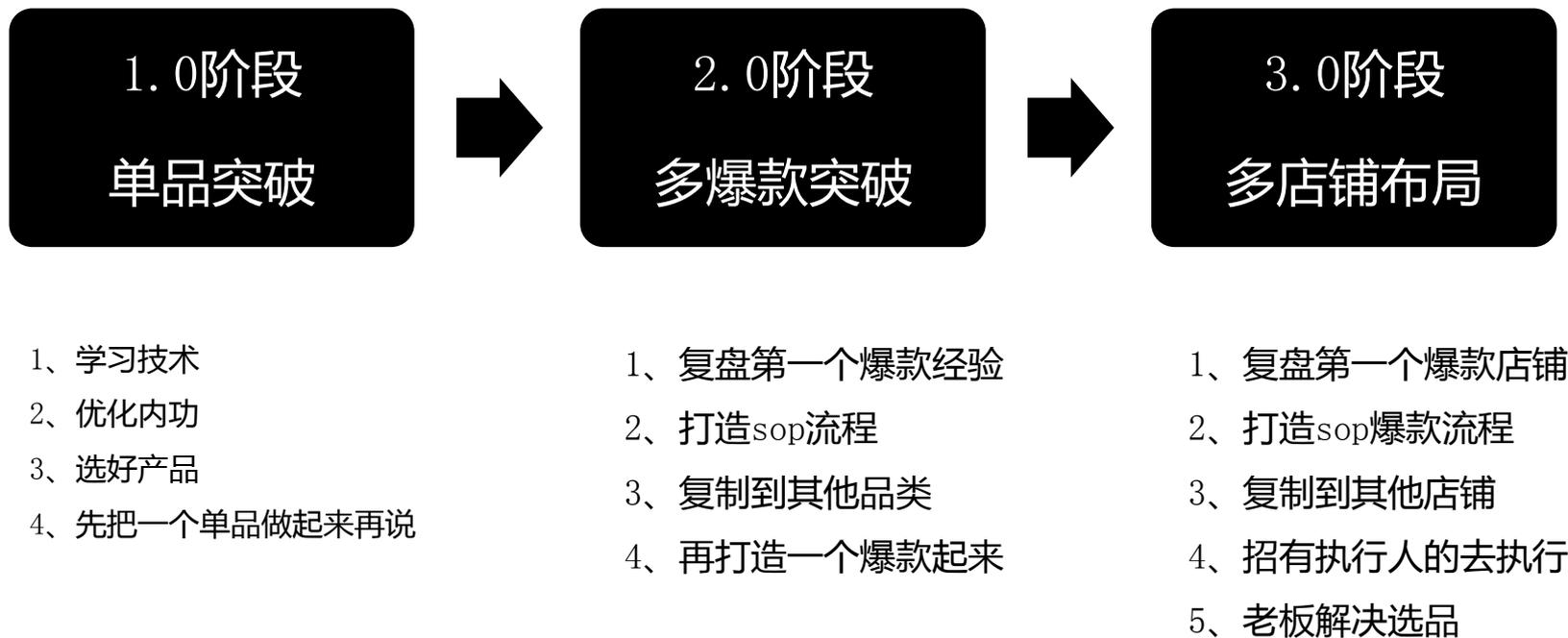
序号	店标	店铺名称	商家旺旺	信用	好评率	DSR	所在地	商品数	月销笔数
1		香百年旗舰店	香百年旗舰店			4.7	东莞市	57	11758
2		龟派车品旗舰店	龟派车品旗舰店			4.8	镇江	710	348666
3		佐卡车品专营店	佐卡车品专营店			4.8	金华	166	555572
4		舞悦汽车用品专营店	舞悦汽车用品专营店			4.8	上海	60	228756
5		独例手作 [ ...	is1123mm		99.84%	4.9	烟台	115	21843
6		朗龙车品旗舰店	朗龙车品旗舰店			4.8		5	2545
7		简非车品专营店	简非车品专营店			4.8	北京	35	46405
8		乔氏车品旗舰店	乔氏车品旗舰店			4.8	厦门	286	44802
9		玉驰汽车用品专营店	玉驰汽车用品专营店			4.8	金华	596	30407
10		青风卫士旗舰店	青风卫士旗舰店			4.8	杭州市	16	28410

## 店铺搜索分析

# 3

定玩法：店铺玩法/单品玩法

## 3个阶段



## 确定你的布局



单店单爆款

单店单爆款+全店动销

单店全店动销

群店单爆款——价格段

群店单爆款+全店动销——价格段

群店全店动销——品类

### 群店玩法

品类玩法



价格玩法



活动玩法

A店匹配——挂式香水

B店匹配——座式香水

C店铺匹配——风口香水

A店匹配-低价人群

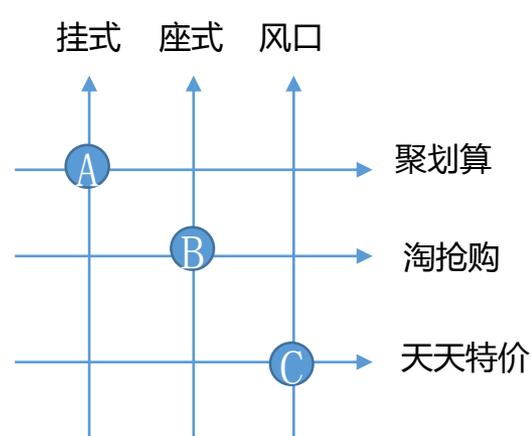
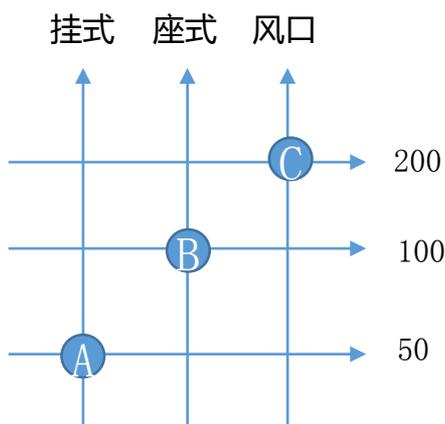
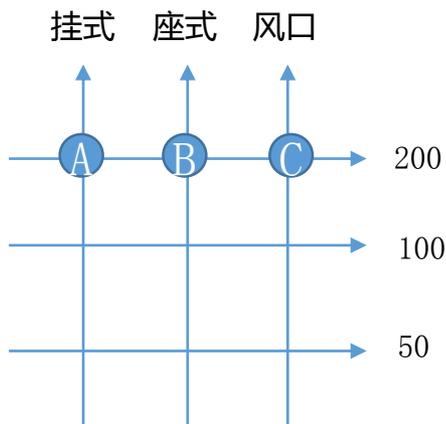
B店匹配-市场价格

C店铺匹配-高价人群

车轮战

单品车轮战

多产品车轮战



# 单品玩法



1. 【准备工具】生意参谋-市场洞察+小旺神（指数转化）

2. 【分析TOP链接】看趋势/看流量大的链接

3. 【监控值得分析链接】快速拉升的链接/直通车/淘客/钻展/活动/直播

4. 【挖掘有价值链接】纯搜索玩法链接，创建时间30天内的时间



市场

市场监控

监控看板

供给洞察

市场大盘

市场排行

搜索洞察

搜索排行

搜索分析

搜索人群

客群洞察

行业客群

客群透视

机会洞察

女装/女士...> 毛针织衫 专业版

统计时间 2019-06-25

7天

30天

日

周

月

<

>

店铺

商品

品牌

小旺神一键转化

所有终端

全部

商品排行

高交易

高流量

高意向

商品深度分析

请输入商品关键词

Q

竞品识别 >

排名	商品	所属店铺	交易指数	交易增长幅度	支付转化指数	操作
1	未上榜  夏装中长款T恤女开叉连衣裙短袖休闲宽松过膝打底小黑长裙子显瘦	鄂尔多斯市爆款直销	89,524	+69,141.91%	1,083	趋势分析
2	未上榜  反季【BB秀】CC COLLECT 韩国代购18冬 条纹针织衫 C184KSK047	BB秀 韩国专柜代购店	31,060	0.00%	1,079	趋势分析
3	未上榜  【黄金貂外套，不掉毛，2019新款，限时秒!!!】	佐简服饰企业店	31,028	0.00%	771	趋势分析
4	未上榜  濛濛家 银丝混纺冰丝棉短袖针织衫夏2019新款交叉挂脖针织上衣女	濛濛家 原创设计师品牌	28,892	0.00%	1,353	趋势分析
5	未上榜  2017新款女装外套条纹开衫短袖长袖春秋薄款针织大码宽松外搭上衣	魅力衣缘服饰工厂店	27,298	0.00%	3,693	趋势分析
6	未上榜  WENHAN YUAN Crew Neck Knit-wear 针织衫	WenHanYuan	27,072	0.00%	681	趋势分析
7	未上榜  预售-Koradior/珂莱蒂尔2019新款春夏短款外套蕾丝薄款针织开衫女	珂莱蒂尔旗舰店	26,763	0.00%	559	趋势分析
8	未上榜  现货速发恩上17年冬款专柜正品毛织衫9C37306130 1890包邮	精品女装保真店	25,925	0.00%	3,693	趋势分析

导出数据 复制全部数据 显示 10 项结果

搜索:

商品信息	宝贝ID	所属店铺	交易金额	访客人数	搜索人数	收藏人数	加购人数	支付转化率	支付人数	客单价	UV价值	搜索占比	收藏率	加购率
 防晒衣女中长款外搭夏季外...	588338685186	绒老头旗舰店	16114	12193	7886	319	1098	3.21%	391	41.21	1.32	64.68	2.62%	9.01%
 披肩夏季薄款配裙子的上衣...	589358054623	女装针织衫精品店	22771	13658	7013	492	1616	4.13%	564	40.37	1.67	51.35	3.6%	11.83%
 冰丝上衣夏季薄款短款外搭...	528335183214	丽服坊工厂直销	8402	9013	3667	282	699	2.83%	255	32.95	0.93	40.69	3.13%	7.76%
 夏季新款长袖宽松套头很仙...	590732657184	史卡洛旗舰店	9932	10920	4120	576	914	1.81%	198	50.16	0.91	37.73	5.27%	8.37%
 2019夏季薄款长袖连帽针织...	589066265751	派茵妮旗舰店	9609	10225	3442	509	837	2.41%	246	39.06	0.94	33.66	4.98%	8.19%
 夏季短外搭很仙薄款冰丝小...	592478572881	町秀姿旗舰店	8205	8517	2808	300	788	1.92%	164	50.03	0.96	32.97	3.52%	9.25%
 针织衫女夏季2019新款韩版...	593476637782	试衣间SYJ	6710	12988	3446	531	977	1.41%	183	36.67	0.52	26.53	4.09%	7.52%



	对手	我们
产品硬件		我们可以做微改良 发现对手产品弱点
产品赠品	没有赠品	送毛巾
产品价格	98	98
产品促销	没有	领券-5元
主要流量渠道/占比	搜索流量/70%	
推爆款方法	S单做递增	
广告费用(直通车/淘客/钻展)	2000元直通车	
直播流量(淘宝直播+抖音带货)	无	

# 4

定执行方案：单品方案



1. 找货下单：定款/定sku/少量拿货

2. 上架产品：图片拍摄/优化

3. 打造标题：词库搭建

4. 测点击率：直通车测点击率，5个创意

5. 新品操作：入池前操作，（小旺神新品入池检测）

6. 新品操作：入池后操作：打标签，拉升计划



## 前期我们跟款，SKU如何来备货？

### 人有高矮肥瘦，此事古难全！

### 分析码数与人群相关性

### 码数有转化率的关系

A款

尺码

S	M	L	XL	XS
---	---	---	----	----

B款

尺码

S	M	L	XL	私人订制请咨询客服
---	---	---	----	-----------

C款

尺码

S	M	L	XL	XXL
---	---	---	----	-----

D款

尺码

M	L	XL	XXL	S	XS	XXXL
---	---	----	-----	---	----	------

量身定制（联系客服）

E款

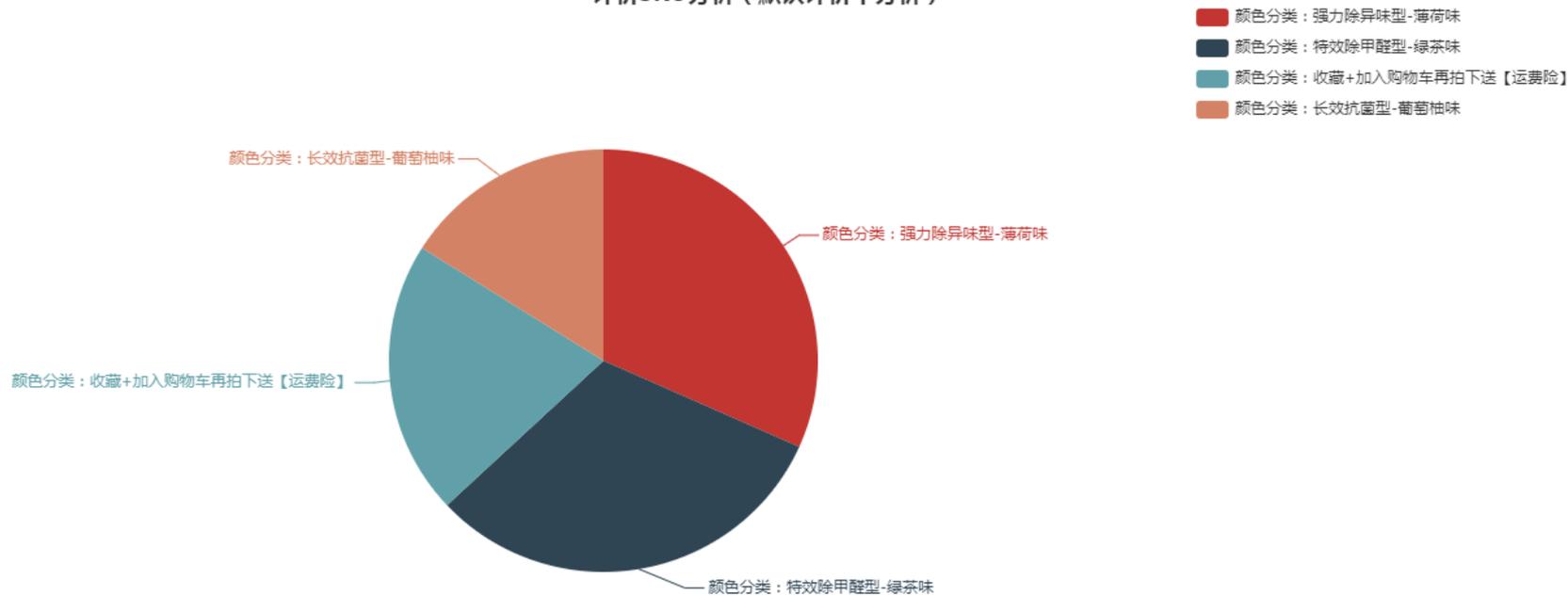
尺码

免费定做（不退换）	可选绑带（需留言备注）	XS（腰围1尺8）
-----------	-------------	-----------

S（腰围1尺9）	M（腰围2尺）	L（腰围2尺1）	XL（腰围2尺2）
----------	---------	----------	-----------



评价SKU分析 (默认评价不分析)



导出数据

复制全部数据

显示 10 项结果

搜索:

评价SKU信息	评价笔数	SKU评价笔数占比
颜色分类: 强力除异味型-薄荷味	699	31.69%
颜色分类: 特效除甲醛型-绿茶味	691	31.32%
颜色分类: 收藏+加入购物车再拍下送【运费险】	462	20.94%
颜色分类: 长效抗菌型-葡萄柚味	354	16.05%



- 1、跟款的时候，一定不要盲目备货，先分析对手热销sku
- 2、根据自己的现金流来备货，少钱少货，多钱多sku
- 3、可以分析哪些sku是没有卖，但是没有上，可以值得备货
- 4、对手没有卖的sku，市场有货是你的机会



卖家导航 -- 做电商从这里开始

调价 淘宝客 查排名 同款货源 监控此店铺

[dianzhentan.com] 下架: 06-28 18:14 星期五 类目: 车用香水 今日销量:请登录



搜索展现 淘宝展现 (0) 淘宝直通车 (0) 天猫展现 (0) 天猫直通车 (0) 无线展现 (0) 无线直通车 (0)

爆款运营 直切对手弱处打爆款

## 至尊诱惑

前调: 菠萝/广藿香/鸢尾/胡椒/风信子

中调: 茉莉/柠檬

尾调: 麝香/广藿香/香草/岩兰草



### 香百年汽车香水挂件悬挂式挂饰车用香薰沸石香包除异味车载香水男

价格 ¥ 448.00

促销价 **¥ 59.00** 促销优惠

看家宝: 宝贝分析 评价下载 全店销售 店铺分析 DSR计算 店铺上新 手淘预览

店侦探: 店铺日销售分析 宝贝日销量 宝贝展现词 无线展现词 直通车分析

入池检测结果:

😞 宝贝未入池

月销量 0

累计评价 0

送天猫积分 29

颜色分类



数量

1

件

库存97件

立即购买

加入购物车

服务承诺

正品保证

极速退款

七天无理由退换

支付方式

分享 收藏商品 (4人气)

举报

看了又看



小旺神

主图下载

描述图下载

新品入池检测

采集问大家

评价SKU分析

评价下载 / 分析

我的小旺神

xiaowangshen.com



[dianzhen.com] 下架: 06-28 21:00 星期五 类目: 车用香水 今日销量: 请登录

搜索展现 淘宝展现 (0) 淘宝直通车 (0) 天猫展现 (0) 天猫直通车 (0) 无线展现 (0) 无线直通车 (0)

爆款运营  
直切对手弱处打爆款

## 紫露凝香 60ml

前调: 柠檬/青柠/凤梨  
中调: 花香/水蜜桃  
尾调: 麝香/白木



### 香百年车载香水车内用品摆件持久淡香女士创意可乐罐汽车香薰座 创意可乐罐车载香水 李晨代言

入池检测结果:

😊 宝贝已入池

淘宝宝 比率: 2% 佣金: ¥1.38 月推广: 31 件 月支出: ¥32.09

运费 广东深圳 至 广州 快递: 0.00

月销量 205 | 累计评价 181 | 送天猫积分 34

颜色分类



数量 1 件 库存899件

立即购买

加入购物车

看了又看



¥308.00



¥308.00



¥338.00

小旺神

主图下载

描述图下载

新品入池检测

采集问大家

评价SKU分析

评价下载 / 分析

我的旺旺神

xiaowangshen.com

分享 收藏商品 (134人气)

举报

服务承诺

正品保证

极速退款

赠运费险

七天无理由退换

支付方式



## 入池快慢

- 1、店铺层级：层级越高，越快入池
- 2、产品新鲜度：非分销，同款少
- 3、产品品牌度：品牌越大，越快入池
- 4、店铺类型：天猫入池比淘宝店快

正常入池时间：3-5天内

不在池子里面：基本上没什么流量，没有公域流量展现量

## 入池赛马

搜索入池：入池表现，每日搜索uv超过50个，日展现量大于3000次

首页入池：入池表现，每日首页uv超过50个，日展现量大于3000次

淘客选品池：抖音选款，爱逛街，有好货能在产品池子找到



## 执行方案：总结

- 1、【找款备货】找到好款之后，快速去市场，或者1688找货
- 2、【词库】用品类词，如汽车香水，拓展用来做词库（同名词/属性词作为核心关键词库）  
品类词：汽车香水/风口香水/汽车摆件/排风口香水/风口香水夹  
属性词：卡通/可爱/持久/创意/高档
- 3、【照片】拍照上款，或者用供应商的图片，建议自己拍，因为版权的问题
- 4、【差异化】打造差异化主图，详情页，跟款比较要有差异化
- 5、【第一周】等待入池，入池后才开始做基础销量，上直通车测图，点击率高于3%
- 6、【第二周】递增做流量，递增做销量



老六这厮   
广东 广州



个人微信 528006006

需要课程话术激活小旺神指数转化

可以加老六微信，回复：[激活小旺神](#)，发旺旺号即可

扫一扫上面的二维码图案，加我微信



—— 让电商变容易 ——



电商数据分析专家



淘宝数据分析工具



快速卡首屏补单神器



电商行业一目了然



拼多多数据分析工具



一键还原生意参谋指数



抖音电商数据分析工具



电商人的在线大学