从零开始学习打爆款
梳理人： 老六这厮
微信：528006006

- 一、市场分析：快速找到有利润爆款
  - 1、找款分析
    - 1、找款方法论：哪些款不跟
      - ·没利润不跟
      - ·日落西山不跟
      - ·需要砸大钱不跟
      - ·需要有你没有的资源不跟（大刷-淘客）
      - ·没钱尽量绕开高客单-标品电器类目
    - 2、找款方法论：哪些款要跟
      - ·毛利：有40%毛利
      - ·供应链：选款好发货
      - ·简单：不需要打造到top10也能赚钱舒服
      - ·销量：不需淘客冲销量，做个递增即可
      - ·对手：行业对手不是太专业，或者太有钱
    - 3、找款方法论：跟款要踩准节奏
      - 筹备期
      - 拉升期
      - 收割期
      - 下滑期
    - 4、方法实操
      - 输入关键词后，按销量排名
      - 快速招同款货源，分析利润率，低于40%不考虑
    - 快速挖掘市场好款 — 步骤
      - 1、快速盘点市场细分
      - 2、分析价格段
      - 3、市场挖掘有利润的产品
      - 4、核算你的费用，盘点可以去打的市场
  - 2、跟款流量分析与起爆分析 — 方法
    - 监控对手链接：利用生意参谋-竞争情报+小旺神插件，一键转化
    - 分析流量占比：主要看免流流量/付费流量占比，看是否盈利
    - 分析流量趋势：拉升阶段，维持阶段
  - 3、是否赚钱分析
    - 是否赚钱=单件毛利*总销量-广告费用
    - 广告费用：直通车费用+超级推荐费用+淘宝客费用
    - 单件毛利：售价-成本-快递费用-产品扣点-礼物成本
    - 其他你不一定能核算费用=刷单费用+好评返现+买家秀费用+隐藏优惠卷
  - 4、隐藏优惠卷分析
    - 分析是否有没大额优惠卷，用来刷单
    - 有商家，第一周：用大额优惠卷成交，降低刷单门槛
    - 用工具快速分析：隐藏优惠卷
      - 小额的：特殊渠道，如私域流量引流
      - 大额的：有可能私域流量引流，也可以抖音领券成交，也可以淘客渠道，也可能刷单
  - 5、单品数据深度分析
    - 1、创建时间分析：分析创建的时间，目前已经盈利多久了
    - 2、价格趋势分析：分析是否低价，逐渐涨价做起来的，上活动是什么价格
    - 3、微淘数据分析：分析微淘是否其主要的流量入口，或者刷单入口
  - 6、评估是否要跟款或者做这个市场
    - 如何来评估这个市场，你要去做
      - 1、先分析要投入的费用：目标销量*客单价*50%广告费系数
      - 2、分析你的自己的筹码：自己有多少钱，看是否能承担
      - 3、兵力原则：以多打少，以强打弱，不打没准备的丈
    - 总结
      - 1、有利润的产品找到了
      - 2、把对手数据研究透了
      - 3、我们要的是
        - 1、产品能否微改良，做差异化
        - 2、产品能否增进卖点：除菌
        - 3、产品能否做营销差异化：第二件半价，询单客服送半价优惠卷
        - 4、不刷单的情况，尽量把产品卖出去
        - 5、可以前期低价，后期慢慢涨价