



学电商
xuedianshang.com

新品的安全破0玩法



学电商
xuedianshang.com

讲师介绍

【芷若】

学电商讲师

六邦电商讲师

千万级店铺操盘手

十年电商实战经验

每年打造多个标品与非标品类TOP产品

擅长：淘内直通车打造爆款，短视频带货玩法；

著有：《直通车训练营》《从零开始学抖音》；





1、新品为什么一定要进行破0操作？

2、新品破0前该做哪些优化？

3、新品破0的N种实操玩法

1

新品为什么一定要进行破0操作？



1、提高搜索权重

2、提高真实销量，提升转化率

3、让买家更了解你的产品

4、打消买家顾虑，增加信任感

2

新品破0前该做哪些优化？





1、做好产品的基础分析

款式

利润

风格定位

定价

主图、详情

类目市场环境

竞争对手数据

产品人群画像

视频



破零不是为了拉销量

只是为了产品增加信任

提升产品转化



3、在做基础销量时需要兼顾到转化吗？

1、在产品爆发过程中每个周期所有关注的重点数据是不同的

2、原则上在访客很少时是不考虑转化率的（计算大盘转化率）

3、随着访客增高，转化率要趋于行业均值及以上，这才是正常的

4、这其中包括搜索关键词的转化率、渠道转化率（跟竞品对比）



版本说明



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

产品洞察

女装/女士... > 毛针织衫 标准版

统计时间 2020-04-14 7天 30天 日

所有终端 全部

行业趋势

小旺神一键转化

对比行业

<p>搜索人气</p> <p>288,663</p> <p>较前1日 2.55% ↓</p>	<p>搜索热度</p> <p>749,983</p> <p>较前1日 1.80% ↓</p>	<p>访客数</p> <p>16,770,399</p> <p>较前1日 1.20% ↑</p>	<p>浏览量</p> <p>93,661,878</p> <p>较前1日 1.74% ↑</p>	<p>收藏人数</p> <p>988,386</p> <p>较前1日 0.66% ↑</p>
<p>收藏次数</p> <p>1,455,132</p> <p>较前1日 1.02% ↑</p>	<p>加购人数</p> <p>1,805,268</p> <p>较前1日 3.51% ↑</p>	<p>加购次数</p> <p>2,768,836</p> <p>较前1日 4.11% ↑</p>	<p>客群指数</p> <p>92,204</p> <p>较前1日 2.63% ↓</p>	<p>交易指数</p> <p>1,403,297</p> <p>较前1日 5.43% ↓</p>

当前行业 毛针织衫 VS 请选择类目

客群指数



品牌分析

品牌查群

竞争动态

竞争动态

竞争配置

竞争配置

女装/女士精品 标准版 ▾

统计时间 2020-04-14

7天 30天 **日** 周 月 < >

0

03-16 03-18 03-20 03-22 03-24 03-26 03-28 03-30 04-01 04-03 04-05 04-07 04-09 04-11 04-14

入店搜索词 [引流关键词](#) [成交关键词](#)

淘宝 | 天猫 无线端 ▾

词根分析

小旺神一键转化

竞品1 关键词	访客数
皮裙	2
漆皮百褶裙	1
a字裙皮裙	1
紫色百褶裙 紫色系	1
半身裙	1
高腰裙子女 半身	1
皮裙a版	1
缎面半身裙短裙	1
皮裙防走光高腰	1
百褶裙女春秋	1
绵羊皮半身裙	1
裙子	1
欧洲站五分裤欧货 时尚	1

入店来源

无线端 ▾

 小旺神一键转化 多天数据分析

对比指标

 访客数 客群指数 支付转化指数 交易指数

流量来源

竞品1 访客数 ▾

操作

手淘搜索

14

趋势

购物车

6

趋势

淘内免费其他

6

趋势

我的淘宝

4

趋势

手淘猜你喜欢

3

趋势

蚂蚁花呗首页

1

趋势

手淘洋淘秀

1

趋势

手淘其他店铺商品详情

1

趋势

手淘有好货

1

趋势

手淘拍立淘

1

趋势

< 上一页 1 2 下一页 >



4、用什么方式破0会更安全？

不加支付宝的那种好友是最安全的

要多个渠道分散

主要渠道通过关键词

比如：要做10单，5单搜索，2单分享，1单微淘，2单店铺名



前期控制
(自己鱼塘)

无资源
(找外包)

做好产品才是硬道理

3

新品破0的N种实操玩法



一、单品活动破零玩法

1、低价产品的破零



1、仅限低成本的产品

2、自己店铺做的，满减，比如满19元减10元

3、在主图上可以写上仅限前10名



试用活动：<https://try.taobao.com/seller/enroll.htm?spm=a1z09.1.seller-qn-head.14.1db93606cdL1ik>

比如一盒内裤，可以设置成180，满足1500元要求

这样减少投入成本



半价卖活动 满100减50

可以加主图水印，让买家看得到

鹿班主图：<https://luban.taobao.com/zhutu/?spm=a1z09.1.category.d1084.6c5b3606WlxMdQ#/mark>



比如原价卖29，限时卖9.9元

一定不要改一口价，只能用第三方工具做满减

2、高价产品的破零



比如第一件1000，第二件900，第三件700，多买多送，买的越多越赚了



满1000减100

满2000减300

满多少钱送一个价格多少钱的赠品



店铺优惠券和商品优惠券均计入历史最低价

店铺优惠券：自有渠道推广-一次性优惠券（不计入历史最低价）

商品优惠券：主要针对有数据的，准备推广的宝贝

选择渠道



通用领券链接

站外渠道推广 (通用URL)



一次性链接

千牛客户关怀 (一次性URL)

月额度: 0/5000 [查看额度标准](#)

不计最低成交价



确认

取消

二、店内活动破零玩法

关联营销

套餐搭配

产品推荐

- 店铺装修-详情装修-批量投放-店铺推荐

三、互动分享活动破零玩法

抽奖靠手

砍价助手

- 相当于拼多多上面的功能

分享有礼

- 微淘里面设置，自运营里有一个分享有礼

四、互动分享活动破零玩法

试客平台

众划算

亿品赞

五、多渠道破零策略

1、官方平台引流策略

- 直通车
- 淘宝客：在自己利润范围内，所有能设置的计划都可以设置
- 超级推荐：选择更多资源位，更多定向人群，按照行业建议出价
- 钻展

2、站外平台引流策略

六、打标破零策略

1、先给买家打竞争对手的标签（用小旺神打标）

2、提前一天给买家打上我们自己的标签，第二天买家成交之前再打一次标

3、搜索的关键词一定是包含着你的最重要的核心词

4、在前四天搜索进店的关键词可以长一点，可以多渠道入店

5、第四天后，直接通过你的核心词根进店成交，词根可以不断变化，但包含核心词根

账号标签推送 账号打标、权重提升、卡屏神器 [功能讲解](#)

剩余旺豆: 18 个, [旺豆充值](#)

功能说明:

随意指定买家账号通过特定的入口自动访问一次宝贝 (推送入口可在手淘搜索、淘内免费其他、猜你喜欢、随机自由选择, 亦可输入多关键词随机卡屏), 当买家搜索你宝贝关键词时, 你的宝贝会显示在前列, 效果可维持多天。

指定买家账号提前打标签, 实现宝贝精准人群补单, 配合 [账号标签透视](#) [爆款搜索权重](#)

温馨提示: 此功能只对验号套餐付费用户开放使用, 验号套餐付费用户使用完成当天的免费推送次数后, 2旺豆/次 (一个宝贝推送至一个旺旺为1次)

单个宝贝

多个宝贝

* 宝贝ID:

必填 (填写淘宝[天猫]无线的单品链接或宝贝ID)

* 推送入口:

手淘搜索

* 关键词:

支持单个或多个关键词, 一行一个词, 系统自动随机挑选推送

推送时间:

立即推送 定时推送

* 买家账号:

支持单个或多个买家淘宝账号, 一行一个账号

已添加 0 个账号, 还可添加 1000 个账号

支持单个或多个买家账号, 一行一个账号

新品和没有搜索权重的宝贝卡不到, 请确认后再用批量推送

如输入相同账号, 系统将自动去重, 并且不会重复扣除次数或旺豆

执行标签推送任务

→ 什么样的产品能达到最好效果?

- 1、产品款式没有问题, 价格有一定优势, 确保产品转化没有问题。
- 2、务必优化好产品主图, 最好经过直通车测试, 选最高点击率的图片作为主图。
- 3、最好有几十笔基础销量, 好评买家秀, 内功做的越好, 带动流量越大, 流量也就越精准。
- 4、店铺爆款产品首选, 宝贝基础流量、转化等数据越好, 效果也就越好。
- 5、平台只负责卡位提高曝光率, 点击率和转化率与产品自身因素有关。
- 6、如果担心宝贝卡不出来, 可以先推送几个帐号试试, 确定能卡位成功, 再用批量帐号推送。

→ 跟卡首屏淘口令的最大区别是?

→ 相关问题答疑

→ 推送时间说明

→ 推送状态说明



老六这厮
广东 广州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

需要本节课课程：可以加老六微信:528006006

回复：**【破0】** 即可

更多精彩干货 尽在学电商

xuedianshang.com



课程 ▾ 寻找适合你的课程

登录 / 注册

热门分类

店铺运营

数据分析 商品选款 内容营销 手淘运营

推广引流

直通车 钻石展位 淘宝客 淘宝活动

店铺视觉

店铺设计 高点击图

客服技巧

客服术语 售后处理 客服话术

首页

课程中心 ▾

数据工具 ▾

课程笔记

电商导航

怎么样蹭竞店爆款的流量

登录查看你的学习情况

登录

电商数据
专业的电商数据分析

电商大咖
大咖牛人的知识分享

系列课程
线上多元化电商学习

新手教程
从新手到高手的历程

课程答疑
你提问我回答

推荐课程

猜你喜欢

换一换推荐课程

新手专栏 新手开店少走弯路

至简运营法

玩转淘客

不花一分钱 快速提升直通车ROI

分析对手 竞品新品



掌控竞争对手一举一动

尽在看店宝插件: chajian.kandianbao.com

淘宝网
Taobao.com

宝贝



搜索

在结果中排除 请输入要排除的词

确定



¥9899.00 包邮 13人付款

旗舰店]Canon/佳能 EOS 80D 单反套机 EF-S 18-135mm

佳能官方旗舰店 上海

掌柜热卖

专业数码单反 今日销量: 监控此店铺

下架: 12-03 09:34 星期一 [6天15时38分]

看店宝: 宝贝 店铺 搜索 调价

自然搜索: PC(0) 无线(3)

直通车: PC(0) 无线(0)



蚂蚁摄影

中端旗舰单反

保价双12, 抢原装双肩包

¥8499.00 包邮 203人付款

Canon/佳能 80D 18-200套机 蚂蚁摄影 EOS 高清旅游数码相机 单反相机

蚂蚁数码专营店 山东 烟台

天猫直送

专业数码单反 今日销量: 1件

下架: 12-03 15:23 星期一 [6天21时28分]

看店宝: 宝贝 店铺 搜索 调价

自然搜索: PC(0) 无线(65)

直通车: PC(0) 无线(0)



苏宁易购 Canon

佳能80D套机(18-135)

45点自动对焦 内置Wi-Fi和NFC

¥8298.00 包邮 79人付款

Canon/佳能 EOS 80D套机(18-135mm) 中高端专业数码相机单反相机正品

苏宁易购官方旗舰店 江苏 南京

天猫直送

专业数码单反 今日销量: 1件

下架: 12-08 16:45 星期六 [4天22时50分]

看店宝: 宝贝 店铺 搜索 调价

自然搜索: PC(0) 无线(26)

直通车: PC(0) 无线(0)



¥7999.00 包邮 30人付款

Canon/佳能80D套机18-135蚂蚁摄影eos单反相机高清数码相机旅游专业照相机 佳能单反

蚂蚁数码专营店 广东 广州

天猫直送

专业数码单反 今日销量: 0件

下架: 12-04 20:01 星期二 [1天2时6分]

看店宝: 宝贝 店铺 搜索 调价

自然搜索: PC(0) 无线(9)

直通车: PC(0) 无线(0)



EOS 80D 佳能中高端单反



保价双十二



保价双十二



佳能高端入门单反



— 让电商变容易 —



电商数据分析专家



淘宝数据分析工具



电商人的在线大学



淘宝直播数据分析平台



快速卡首屏补单神器



电商行业一目了然



做电商从这里开始



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



抖音电商数据分析工具



1688生意参谋指数还原