

任务3 打造爆款

一个店铺从新店成长为旺铺，需要一个过程，直通车、淘宝客是这个过程中必须要学会并且熟练使用的工具。打造爆款，则是快速提升商品销量和排序、带动整个店铺的总体评分与信誉度的常用战术，尤其在逢年过节特别时间段，买家已形成了群体短时密集消费的习惯，顺势打造爆款，可以让店铺的品牌知名度快速得到提高。

典型案例：CAILIN SHOP “借力” 双11打造爆款

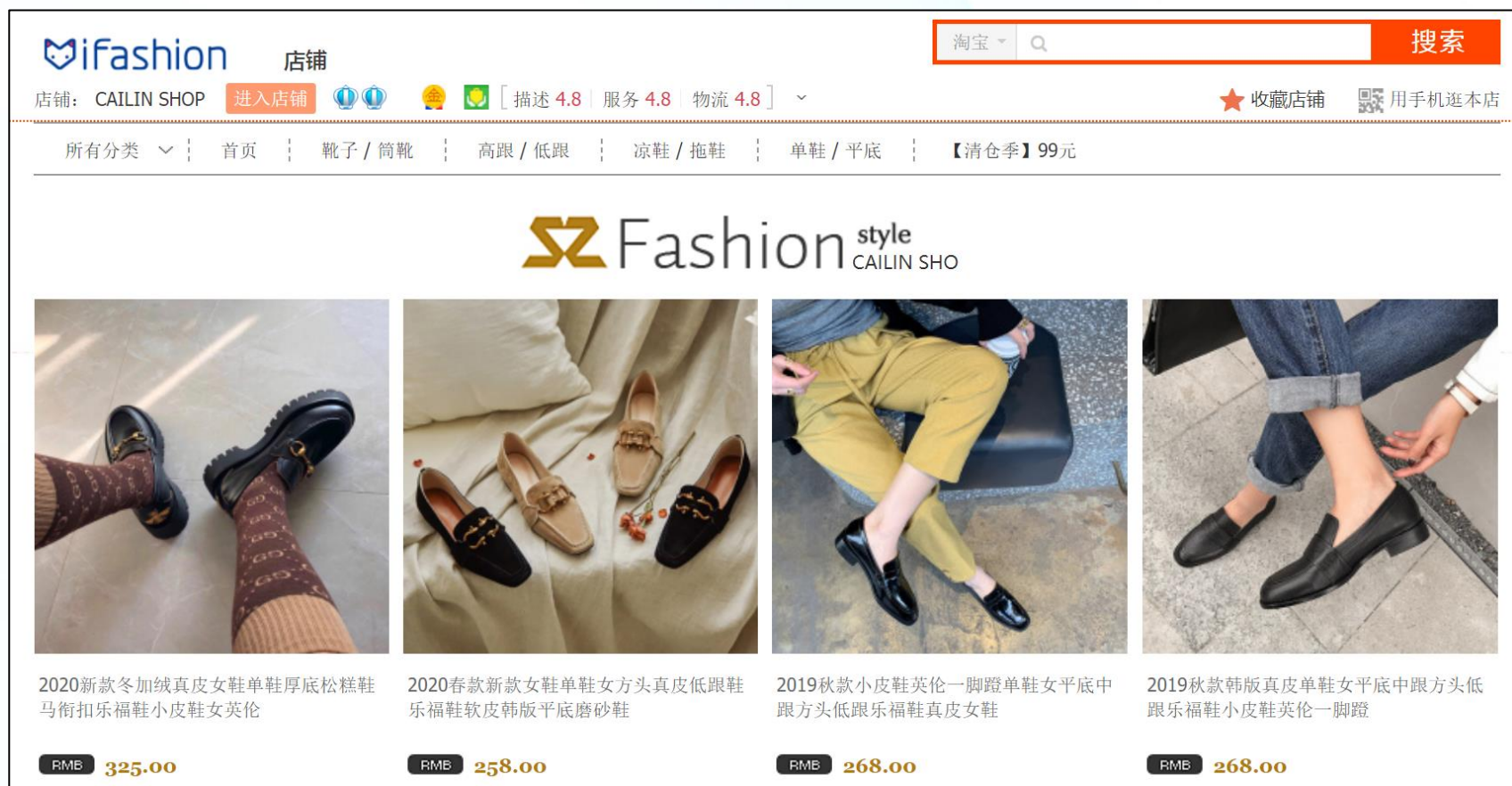


图3-23 CAILIN SHOP店铺首页

案例描述

CAILIN SHOP (<https://shop65350985.taobao.com>) , 是一家个性鲜明、小而美的女鞋淘宝店, 首页如图3-23所示。自开店初期, 它一直有着明确的店铺风格和人群定位, 只针对25-35岁的女性群体去选择风格统一的商品, 打造店铺标签。在人群精细化的过程中, 数据参谋为其提供了可视化的数据标签, 树立了自己的风格, 获取到优质的流量。在需要进一步扩大发展时, 更是借着双11成功的打造了第一款爆款, 突破了当日单品上千的销售记录, 成功打上 “IFashion” 标签, 成为店铺发展的第一个里程碑。

案例步骤

- 1.爆款筛选
- 2.爆款测试
- 3.商品优化
- 4.加大推广
- 5.活动策划

平台拓展

- 1.爆款筛选
- 2.爆款测试
- 3.商品优化
- 4.加大推广
- 5.活动策划

实战应用

任务1：速卖通平台之打造爆款

要求：登录淘宝店铺，分析数据，通过选款、测款、优化商品详情、加大推广以及活动策划来打造一款爆款。

序号	实战任务	具体要求	实战记录
1	爆款筛选	选出具备爆款潜质的商品	
2	爆款测试	分析数据，找出爆款产品	
3	商品优化	对优质商品进行详情优化	
4	加大推广	加大商品的推广力度	
5	活动策划	结合平台节日，策划店铺活动	

实战应用

任务1：速卖通平台之商品引流

要求：登录自己的速卖通店铺，分析数据，通过选款、测款、优化商品详情、加大推广以及活动策划来打造一款爆款。

序号	实战任务	具体要求	实战记录
1	爆款筛选	选出具备爆款潜质的商品	
2	爆款测试	分析数据，找出爆款产品	
3	商品优化	对优质商品进行详情优化	
4	加大推广	加大商品的推广力度	
5	活动策划	结合平台节日，策划店铺活动	

课后作业

1. 以下哪几个特点符合爆款商品的特点？（ ）
 - A 应季、符合大众消费理念
 - B 质量好，产品贵
 - C 有一定的利润空间
 - D 选择和其他商品有一定的关联购买度
2. 以下哪些数据有助于我们挑选出爆款商品？（ ）
 - A 商品访客数
 - B 商品加购件数
 - C 商品收藏人数，
 - D 支付转化率
 - E 访客评价价值
3. 产品的收藏加购比例=_____。

任务评价

类别	序号	考核项目	考核内容及要求	分值	学生自测	学生互测	教师检测	分数
技术考评(80分)	1	质量	选出具备爆款潜质的商品	15				
	2		分析数据,找出爆款产品	20				
	3		对优质商品进行详情优化	15				
	4		加大商品的推广力度	15				
	5		策划店铺活动	15				
非技术考评(20分)	6	态度	学习态度是否端正	5				
	7	纪律	遵守纪律	5				
	8	协作	有交流、团队合作	5				
	9	文明	保持安静,清理场所	5				
总分:								

谢 谢！