

3.1 跨境电商选品的基本方法与技巧



3.1 选品基础

什么是选品

?

1

2

选品不好的影响

如果选品没有做好，我们店铺的运营会发生哪些问题？

如何选品

3

如果你要选品可能会选什么？为什么会选这个产品？

?





你会选择哪件来买给欧美人？为什么？



选品的逻辑与原则



兴趣

研究市场需要什么，研究
目标客户群的想法



兴趣

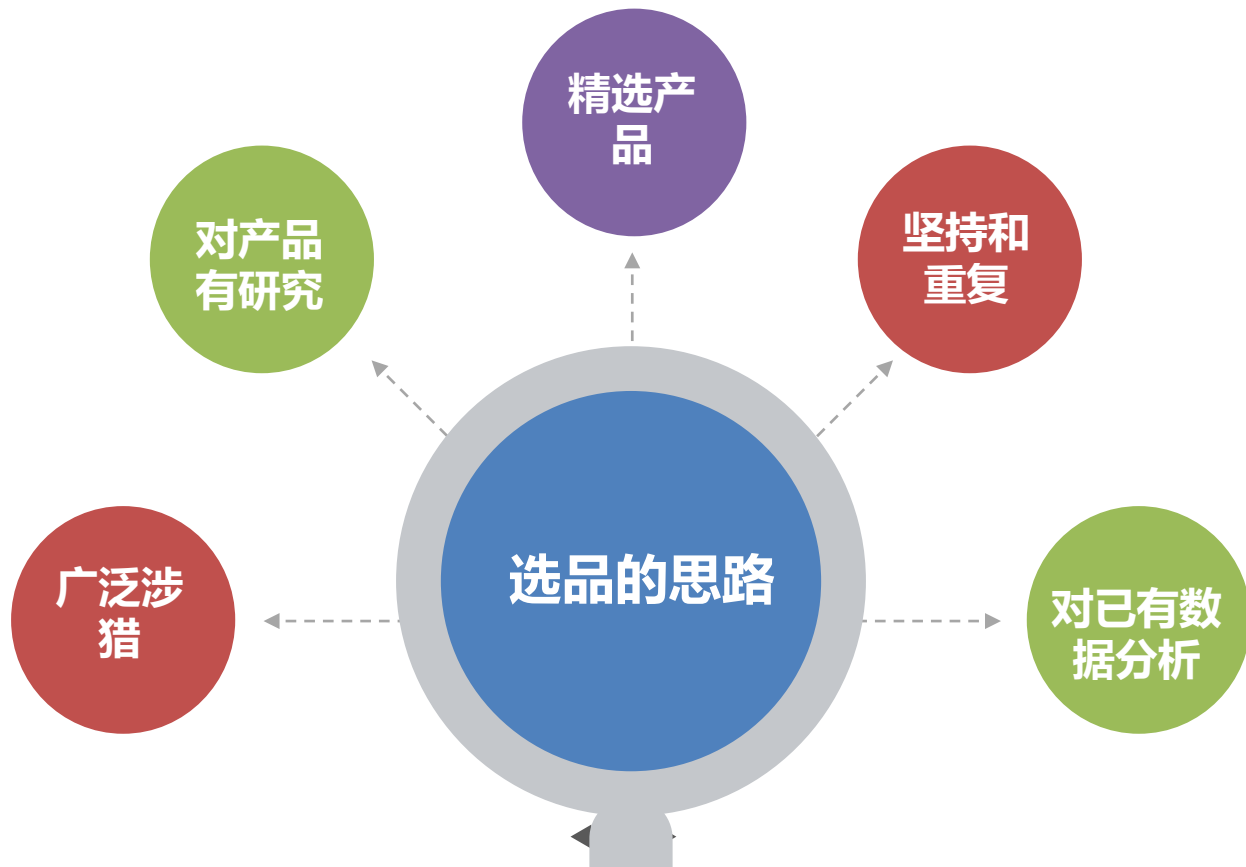
对产品有兴趣才能有动力
去了解产品、开展业务。

平台特性

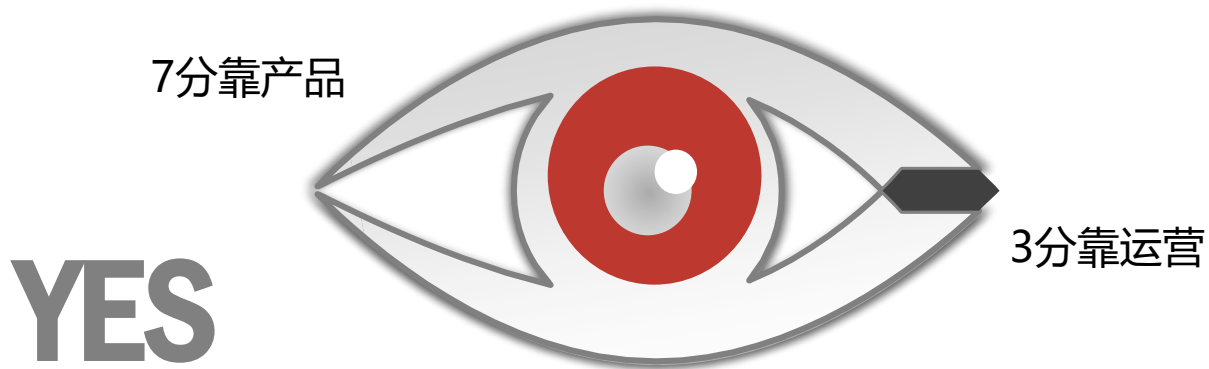
对不同平台的特点、商业理念有所了解，不同平台热销的产品有哪些，哪类产品在哪些平台热销，哪些容易得到平台推荐等。举例：亚马逊



选品的逻辑与原则



跨境电商选品的技巧



选错了肯定是100%失败

跨境电商选品的技巧

1.主动选品与被动选品



主动选品

通过对目标市场的了解或者对某个行业的了解，主观的去开发产品

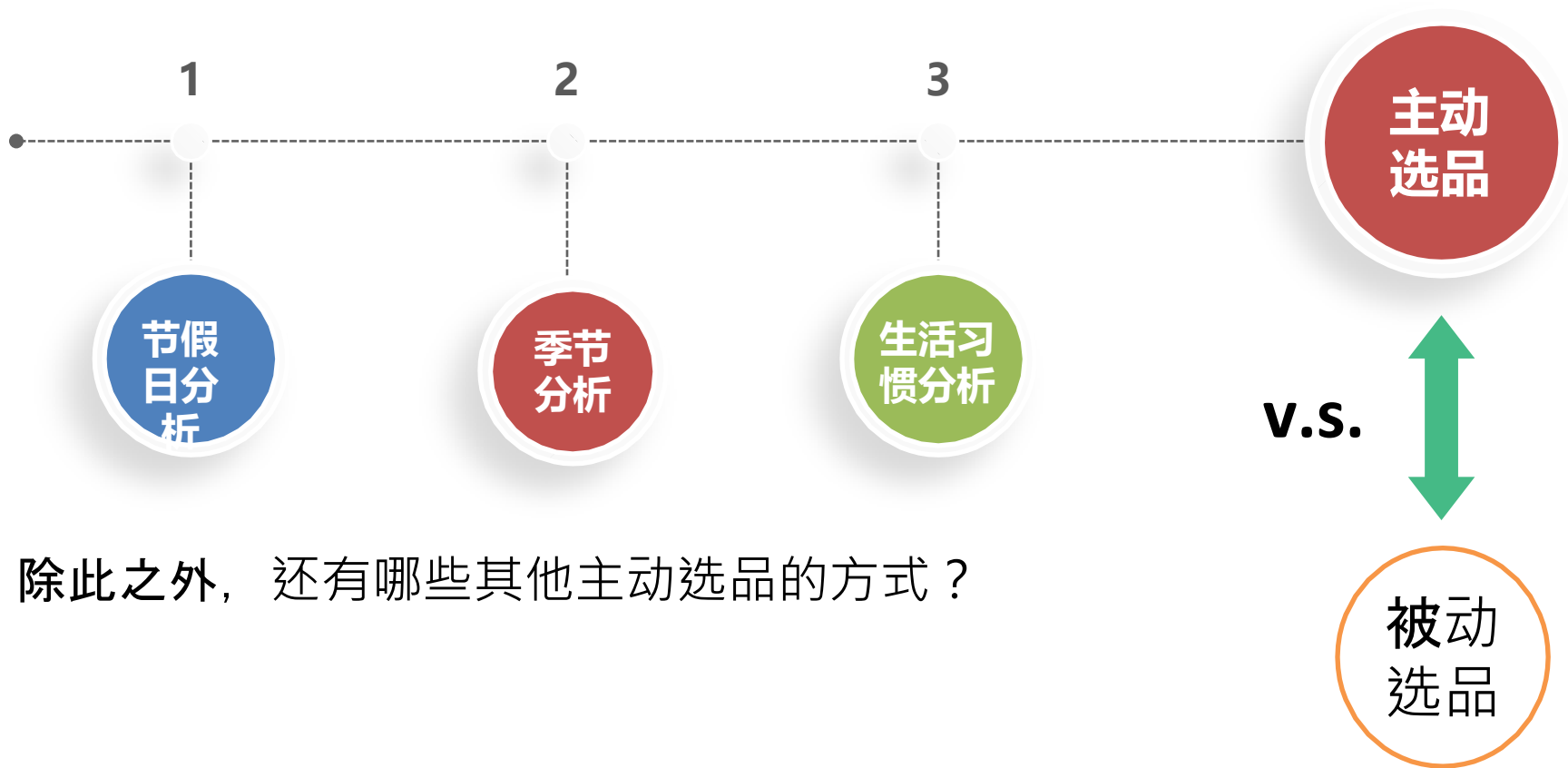


被动选品

参考其他大卖家会有哪些产品近期销量比较好，然后从所了解的供应市场上找同样的产品

实际经营中，如果能做到两者相结合是最佳的。

主动选品



除此之外，还有哪些其他主动选品的方式？



2.注意产品的卖点和品牌壁垒

- 差异化
- 运营反馈

比如：

恒温奶瓶应该解决去瞬时调温的问题，而不是保温的问题。

根据客户的反馈进行深度打磨，一线客服收集的反馈意见非常之重要，所以产品经理最好能多跟客户直接沟通，争取在产品试销后，适时推出改进版的迭代产品；如果已经标准化的产品，则需要调整销售策略，尽快过渡到精细化运营的阶段。

3.选品的套路——刚需选品

- **刚需选品**意味着这个产品既要是能够解决用户某方面需求必不可少的物件，同时，也意味着在用户选择解决该需求时不会过多的在意产品的款式。
- 大概需要先后进行60款左右的产品试销，而你需要查看评估的总产品数量，则有可能多达五六百款。
- 真正要解决跟卖，只有一种方法，那就是——**我有，你没有。**

4.良品的几个特征



跨境电商选品的技巧

5.需要把握的点

通过平台数据基本的判
别“红海”和“蓝海”

通过关键词找到蓝海类
目中的蓝海产品

根据平台大方向
找到主推产品

结合自己的供应链优势

榜样卖家的引领

不同平台的差异化思维



什么是蓝海市场？

我们可以把整个市场当做一片海洋，这篇海洋是由红色海洋和蓝色海洋组成，红海代表现今已存在的所有产业，是已知的市场；蓝海则代表还未存在的产业市场，即未知的市场空间。进一步理解，所谓的蓝海战略，也就是超越传统产业，开创出新的产业。

什么是红海市场？

红海市场即竞争激烈白日化的市场，但是蓝海也不是一个没有竞争的地方，而是一个通过差异化手段得到的新市场领域，在这里，企业可以凭借自身业务能力和创新能力获得更快的发展和更高的利润。

两者相比较，在同样有限的圈子内，红海市场人多，资源一般竞争激烈；而蓝海市场资源优质丰富，人少，竞争压力小，蓝海的竞争者能获取更高的更多的利益。

<https://m.cifnews.com/article/55755>

选品的小技巧

1. 评价数据分析法

★★★★★ Glad I ordered them!

By [Matt Haynes](#) on June 4, 2016

Size: 10 B(M) US | [Verified Purchase](#)

I ordered these under my husband's Prime account in case I needed to return them. I read every review and was worried, but I took the chance. I am SO glad I did! These are beautiful, fit perfectly, the zipper and the heel do not rub, and they are overall very cute and comfy. I wear a size 10 and I ordered a size 10. They arrived THE day they were expected and were packaged well in a shoe box inside the shipping box. They look exactly like the picture. I wore them to work with dress pants, and I wear them on the weekends with capris. I have NO complaints. Excellent purchase!

▶ [Comment](#) | 113 people found this helpful. Was this review helpful to you? [Report abuse](#)

★★★★★ Looks good in size 10! Yay!

By [Sally](#) on October 7, 2016

Size: 10 B(M) US | [Verified Purchase](#)

I got a size 10 and they fit great! It's hard to find sexy shoes in large sizes. But I feel sexy in these shoes and got many compliments! They are also very comfortable!'

★☆☆☆☆ A lot of nice compliments but poor quality for that price

By [Amazon Customer](#) on March 3, 2017

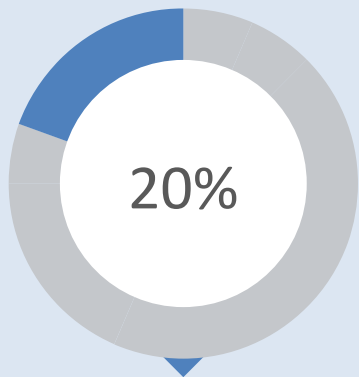
[Verified Purchase](#)

I wear them one time and the material on the heel started coming out... A lot of nice compliments but poor quality for that price....The threading on the wedge is already coming undone. Made out of cheap plastic. Do not recommend at all. I returned already an hopefully I get my money back..



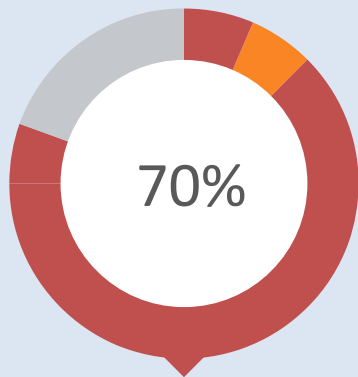
选品的3个技巧

2. 产品组合分析法



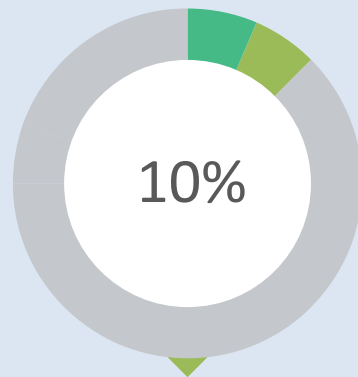
核心产品

小众化、利润高



基础产品

性价比高



爆款产品

紧跟当前流行趋势



选品的3个技巧

2. 产品组合分析法

计算毛利基本公式：

单品毛利 =

销售单价 - 采购单价 - 单品运费成本 - 平台费用 - 引流成本 - 运营成本

思考： 以上各项都是在什么环节中产生的花费？能否举例说明？



3. 行业动态分析



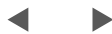
第三方发布的市场调查报告



行业展会

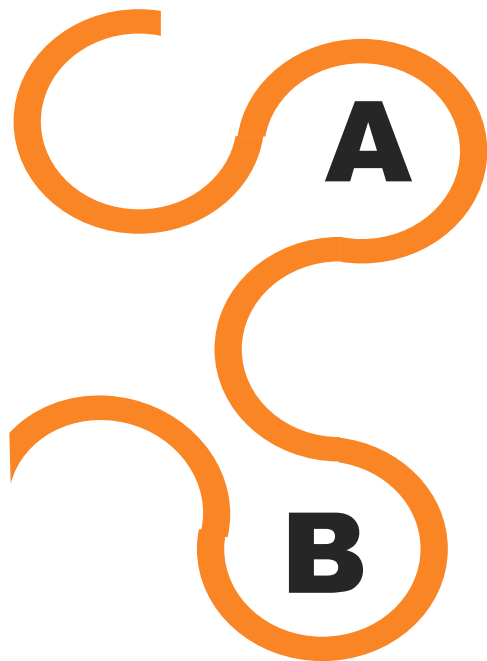


出口贸易公司或工厂



选品的3个技巧

4. 数据分析工具



外部分析工具

Google Trends（关键词、国家、时间）

<http://www.google.com/trends>

KeywordSpy（关键词、站点、国家）

<http://labs.keywordspy.com/>

Alexa（针对网站的流量和排名）

<http://alexa.chinaz.com/>



跨境电商选品的途径



1. “工具” 选品

许多平台都会提供选品的“工具”，比如阿里系的生意参谋等，在进行跨境电商选品过程中，可以参考使用。运用生意参谋这个软件可以大致地分析出什么品类的商品具有商机。这是通过分析搜索人气与卖家数量（在线商品数）的比例做到的。这里我们以U盘为例，在生意参谋中搜索“U盘”。

跨境电商选品的途径

1. “工具”选品

关键词	搜索人气	搜索热度	点击率	商城点击占比	在线商品数	直通车参考价	支付转化率
u盘	128,301	285,381	104.69%	68.53%	387,317	2.53	23.18%
u盘手机电脑两用	31,356	72,561	97.69%	41.94%	13,295	2.00	17.38%
车载u盘	29,529	67,426	100.46%	82.50%	143,550	1.93	21.82%
u盘128g	28,513	65,195	100.54%	26.12%	11,036	2.30	19.14%
u盘 32g	22,005	47,207	92.78%	90.18%	25,479	1.93	25.23%
金士顿u盘	20,707	41,994	96.37%	78.89%	6,719	2.29	15.92%
u盘 64g	18,240	37,658	86.16%	88.66%	9,993	1.88	16.10%

2.跟款选品法

在电商运营的初始阶段，跟爆款也不失为一种好方法。

爆款之所以可以成为爆款，其价格、款式、面料、风格等是经过市场检验的。有了这样的成功经验做参照，不仅可以跟爆款，仿大店、仿网红店、仿平台潜力新品都是可以尝试的。

不要完全模仿对手，要学会变通。要分析竞争对手运营的节点，活动节点或者数据提升节点等，根据自己的情况来操作。

3. 实体店选品法

你需要了解市场，当你掌握的数据越多，越能分析出自己有什么把握做什么产品。比如你对女装比较有兴趣的话，可以尝试考察义乌（全球最大的小商品集散中心）、常熟（著名服装城）、广东（虎门产业带女装）等几个地区。

通过了解这些地区的主要出口服装类型、出口地等，辅助确定自己的选品规划。

4. 朋友圈选品

在做跨境电商的过程中，我们需要每天通过各个渠道了解最新趋势，一些当季流行款，流行网络词汇，可以发掘新产品。

在做国内电商时，通过朋友圈里可以看到现在年轻人的关注点在哪里，他们的需求是什么，从而进行选品。从事跨境电商，关注的朋友圈要从跨出国门，了解目标国的社交平台、“朋友圈”等。



5.短视频平台选品

时下国内火爆的抖音、快手、微视等视频平台带来了不俗的商机。比如前段时间，自从小猪佩奇在抖音火了之后，淘宝搜索量暴增。关注国外的短视频平台，同样会为你带来一些选品的商机。比如： Boomerang、Cinematic、Vine、Viva Video Waka等



跨境电商选品的途径

6. 微博选品法

建议卖家关注欲使用的平台的微博或者博客等，其会不定时的发送一些时效性较强的产品信息。另外也可以关注名人、大咖、大卖家等的微博（博客）获取最新资讯，配合“跟款选品法”完成选品。



7.沟通交流选品法

最直接的选品方式，莫过于与人交谈。有机会就出去走走，参加会展等，多与高人交流沟通，他们往往能给你灵感，哪怕有一句话启发你了，就有价值了，就足够了。这类有价值的信息，往往是可遇而不可求的。



8.网站选品法

大家可以养成定时逛各类网站和电子版报刊杂志的好习惯。建议有时间就进去看有没有新产品，或者有特色、稀奇古怪的产品，久而久之，就能发现商机。



2018 SCPE
海圈网跨境电商选品大会
2018 SeaCircle Cross-Border Ecommerce Product Exhibition

产品，是跨境电商的灵魂

4月26日 - 4月27日

10000+跨境卖家 300+优质工厂 100+行业偶像

中国·深圳 深圳中亚国际会展中心1号馆

跨境电商 传统外贸

The image is a promotional poster for the 2018 SCPE SeaCircle Cross-Border Ecommerce Product Exhibition. It features a dark blue background with white and yellow text. At the top, it says '2018 SCPE' in large white letters, followed by '海圈网跨境电商选品大会' in yellow. Below that, the English title '2018 SeaCircle Cross-Border Ecommerce Product Exhibition' is written in white. A central slogan '产品，是跨境电商的灵魂' is written in yellow with a red outline. A date box in the center contains '4月26日 - 4月27日'. At the bottom, statistics are listed: '10000+跨境卖家', '300+优质工厂', and '100+行业偶像'. The location '中国·深圳 深圳中亚国际会展中心1号馆' is at the bottom center. On the left and right sides, there are vertical labels '跨境电商' and '传统外贸' respectively, with stylized icons of a plane and a building.

MANY THANKS TO YOU

