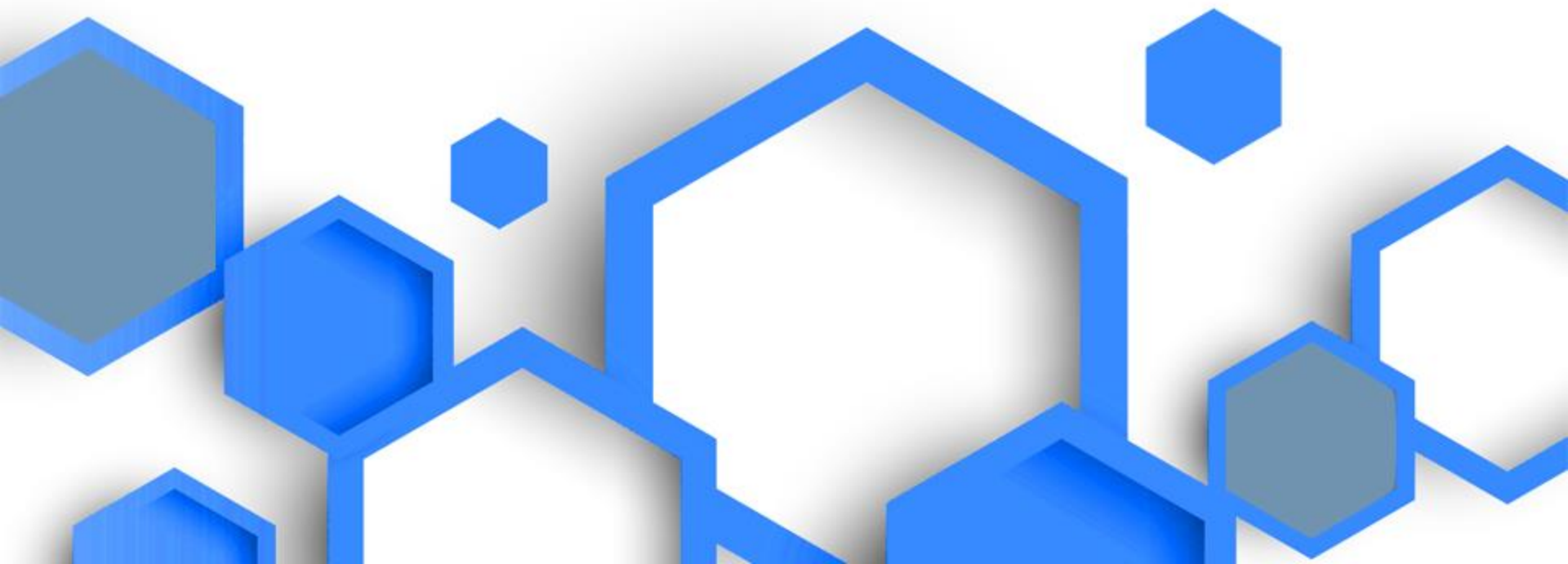


如何给产品定位



关于产品的定位

- 你的产品能解决什么需求？
 - 有什么功能和特点？
 - 产品主要针对什么样的人群？
 - 这些人群有什么样的特点？
-
- 如果我们卖的商品是女装，你该如何定位呢？



- 女装的定位:
- 针对年龄在**18-30**岁有一定购买能力的女性中高端女装。

• 这是产品定位吗?



定位分析

- 18-30岁的女性，有一定的购买力，就一定喜欢你卖的衣服吗？
- 女装，从风格上定位有欧美系、日韩系、甜美系、田园系等不同风格，你的属于哪个风格？
- 从子类目来分，女装包括衣服、裤子，衣服又分为针织、纯棉、风衣、外套、羽绒服.....？
- 18-30岁女性的每个人的性格、相貌不同
- 什么算是中高端？

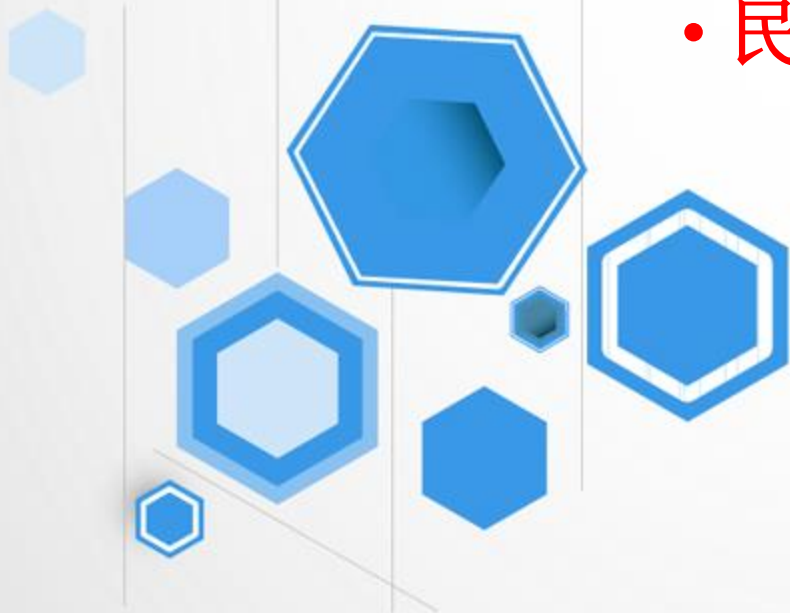
定位的作用

- 定位起到筛选顾客人群的作用



小而美的定位

- 定位不能太过广泛，只有细分才有出路
- 例如民族风——裂帛
 - 民族风大码
 - 民族风大码针织衫



目标人群和产品的定位

- 如何对目标人群和产品进行定位？
- 如何去了解买家的性别？买家的年龄结构？买家的地域分布？买家价格接受程度？



营销中的定位

- 营销中的定位要做减法
- 如果我们的产品都一样该怎么办？
- 比价格还是比特色？
- 电子手表—请列举出它的特点
- 小米手机为什么这么火？



怎么找到定位的点

- 把自己的产品特点进行一一的罗列
- 找到用户比较在意或者特别需要的
- 看同行中，那些是他们所不具备的
- 自己创造一个点

• 红牛的点是什么？

• 渴了，困了累了，喝红牛！

功能性饮料

开店卖什么产品好

- 有资源和产品
- 根据现有的资源，进行市场调研和分析。进一步确定。优点是目标明确，能够快速进入市场调研阶段，节约时间成本。缺点是对现有资源限制了一些对自己还不知道的潜力项目的挖掘。

开店卖什么产品好

- 没资源没产品
- 可以通过网络信息的挖掘，发现隐藏在背后的需求。优点是需要点找的比较准。缺点是在没有具体的产品概念之前，不一定马上挖掘到。因为脑海中没有具体的产品，有些需求点你都想不到，也不会去搜索相关的内容和数据。

开店卖什么产品好

- 没资源有产品
- 可以通过先接触市场，了解海量的市场信息，去挖掘有潜力的产品。优点是看到产品，自然会知道该产品背后隐藏的需求是不是潜力的。缺点就是，需要接触海量的产品。那需要考察市场，必须具有拥有海量产品的条件。

- 在没有资源没有产品
- 没有基础市场前
- 通过需求进行挖掘产品，应该怎么做？



通过百度知道找需求



新闻 网页 贴吧 知道 音乐 图片 视频 地图 百科 文库 经验

ffwill55

搜索答案

我要提问

首页

问题分类

知道栏目

知道用户

咨询专家

经验

开放平台

手机知道

个人中心

知道日报 9月4日

亲子鉴定，究竟该找谁做？

来自：邓亚军



“处女月”来了，
强迫症的日常你中
了几条？



空难中为何儿童容
易幸存？



皇帝的老婆有多
“美”？

百度知道



总有一个人知道你问题的答案



ffwill55 | LV.2

已经帮助了0人

已连续活跃 0 天

去签到

2

我的提问

0

我的回答

需求市场的衍生

- 汽车尚未出现的马车时代，你去做消费者调研，只会得到这样的答案：我需要一匹更快的马，而不会得到：我需要汽车。
- 这个例子说明什么问题？
- 这个例子的需求是什么？
- 我们是要解决满足他的需求？还是满足他的解决方案？

需求市场的衍生

- 针对孕妇防辐射的产品，从防辐射产品里，我们可以延伸出哪些产品？
- 远离电脑，和电脑保持距离
- 无线鼠标、无线键盘，投影仪等。



小卖家选择产品要考虑的因素

- 必须有足够的利润空间
- 消费频率相对高，二次购买率高
- 方便做文化和品牌包装
- 用户粘度高，重复购买率高，老客户可维护
- 售后问题少
- 没有明显淡季
- 包装和物流方便
- 不是大宗产品，而是小而美
- 产品的SKU少，上新频率小
- 生产周期短，交货快



必须有足够大的利润空间

- 某天，A君，卖16元一双的手套，卖双毛利3元。一天卖100双，毛利300元。这天他是这样度过的：早上不停的接待旺旺咨询，来了一个又一个，哇，一片繁忙的景象，这个是要发财的节奏啊。算了，生意太好，不吃午饭了继续工作。好多客服开始埋怨怎么店家不理人？A君说冤枉啊，人太多，顾不上了，请您原谅！到了下午差不多4点的时候，才想起今天接到了差不多七八十顾客，饭到现在都没有吃。再看看小伙伴，为了把这100双手套发往全国各地，打包打得挥汗如雨。故事还没有完，卖得多，自然售后就多，过几天，很多买家就来咨询快递到了？手套破了能不能换一双？

必须有足够大的利润空间

- 再看看B君，卖一款高端大气的产品，售价**198元**。说起来生意还真的不怎么样，一天才卖出三四单。但是进货价才**98元**，毛利有**100元**！那B君的一天是这样过的：听听歌，哼哼小曲，偶尔旺旺“叮咚”一下，有人咨询。嗯，顾客得到了非常专业和详细以及及时的回复，非常满意，虽然咨询的人不多，的那还是咨询的转化率很高，基本上来**10人**能成交**2单**！虽然一天就只有几十人咨询，但是一天下来，轻松赚到三四百元。花个十分钟，三四个包裹被打包得非常仔细和漂亮，就等着快递上门取件。

- 消费频率相对高，二次购买率高
- 用户粘度高，老客户可维护
- 有限的订单中，其顾客成为我们的回头客



包装和物流方便

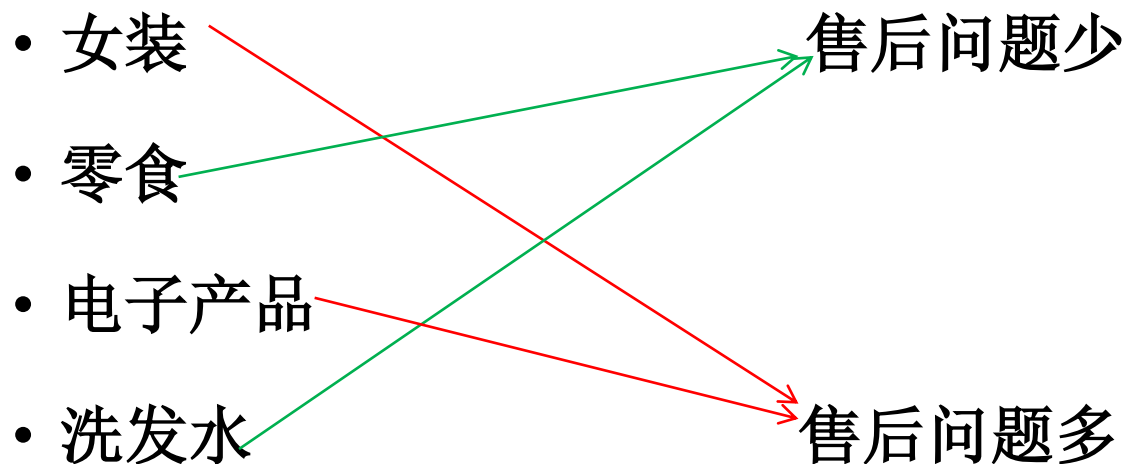
- 不管做什么店，包装和物流的成本是值得去考虑的。



- 大还是小？
- 轻还是重？

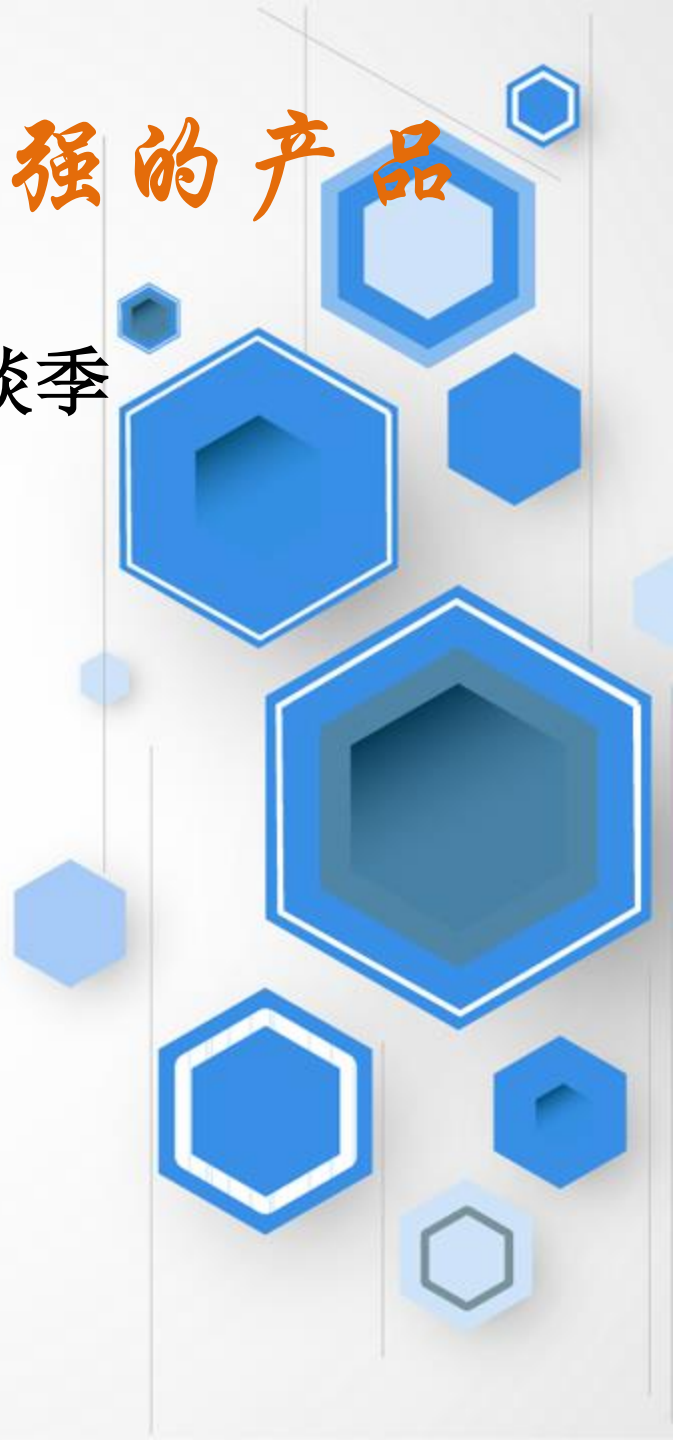
售后问题少

- 每个行业在淘宝上，所带的售后问题的频率和复杂程度不同。



没有明显淡季和季节性强的产品

- 淘宝店铺，一般来说七八月份是淡季
- 羊毛效应
- 季节性的产品往往拼资金和团队



方便做文化和品牌包装

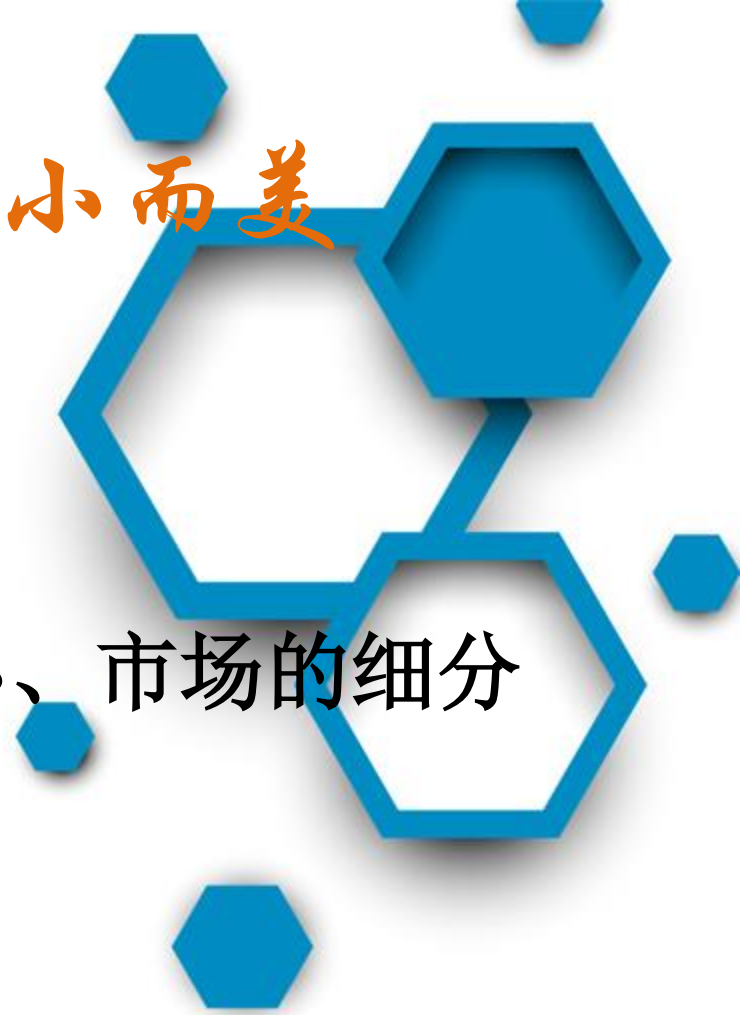
- 并不是只有超级大卖家才可以做品牌
- 定位一个清晰的客户群
- 有了品牌效应，就有了定价话语权，同样成本的同
一类产品，就可以卖得比别人贵，这就是所谓的

• 品牌溢价



不是大宗产品，而是小而美

- 淘宝不缺乏产品
- 小而美不是店铺规模的大小、市场的细分和团队规模
- 小而美是指特色和差异化



产品的SKU少，上新频率小

- **SKU—库存进出计量的单位**
- **对供应链和库存管理是个大问题**
- **需要增加美工和客服工作**



生产周期短，交货快，货源稳定

- 小卖家也有逆袭的一天
- 保证货源防止出现断货或者缺货现象



如何发现好产品

- 去哪里找高利润的产品
- 深入市场才能发现好的产品



如何寻找暴利产品

- 什么是暴利产品？
- 暴利产品：能通过广告直接赚钱的

• 暴利产品有哪些？



互联网暴利产品5大类

- 男人好色类—成人用品等
- 女人爱美类—减法、丰胸、美白、祛斑、祛痘等
- 老人要健康—糖尿病、高血压、便秘、口臭
- 小孩要聪明—学习、英语、培训、钢琴
- 企业要赚钱—咨询服务、项目策划、企业管理、
市场营销、企业培训

通过大型门户网站

资讯

广告

点我的都赚翻了，你还要打工吗？

爱问



21天练出一手好字

- 鼻炎-过敏性鼻炎智能科技好清除
- 警惕！打呼噜严重者容易呼吸暂停
- 热点：远离地沟油-健康油你做主
- 21天练出一手好字！练字必备！



喀纳斯湖惊现巨怪

- 大豆怎么吃健康？在家轻松做纳豆
- 每天30分钟，远离心脑血管疾病危害！
- 练字：为何好多人找不到方法？
- 揭：不用死记硬背的记忆学习方法

- 字太丑怎么办？每天20分钟，轻松练出一手好字！

教育

易学有道，开启私人订制

新东方秋季报名入口！

出国

全新留学资讯体验

洋高考首选爱迪学校

招生

北邮国际本科3+1热招！

直播：第二届ORZ盛典

龙文1对1个性辅导

《态度公开课》开讲啦 500明星汇集云音乐

才23岁就被父母催婚

网易地方站强势出击

网易河南频道

花田，好姑娘在等你

网易云南频道

清明踏青100%有票

情敌蜜月：情敌凑一对

网易免费送1000元白银



全球健康品

免税店

口碑尖货·产地直供

百款网游点卡大优惠

388元商务包免费送

开户送1000元白银

超给力优惠券免费领

免费领 空气净化器！

最新

推荐

活动

广告

如何寻找暴利产品

- 通过各种招商网站
- 通过电视购物
- 通过报纸杂志
- 通过各种广告联盟
- 通过各大搜索引擎
- 通过产品的微创新来挖掘黄金市场

自动搅拌杯





我该卖点什么呢?



选择目标客户群



根据潜在目标客户制定销售策略和对产品的选择。清晰的定位决定着你的店铺未来持续的为客户提供价值的能
力，并且保证不会偏离轨道。

学生——你觉得卖什么最好？

数码产品 虚拟游戏充值卡。。。

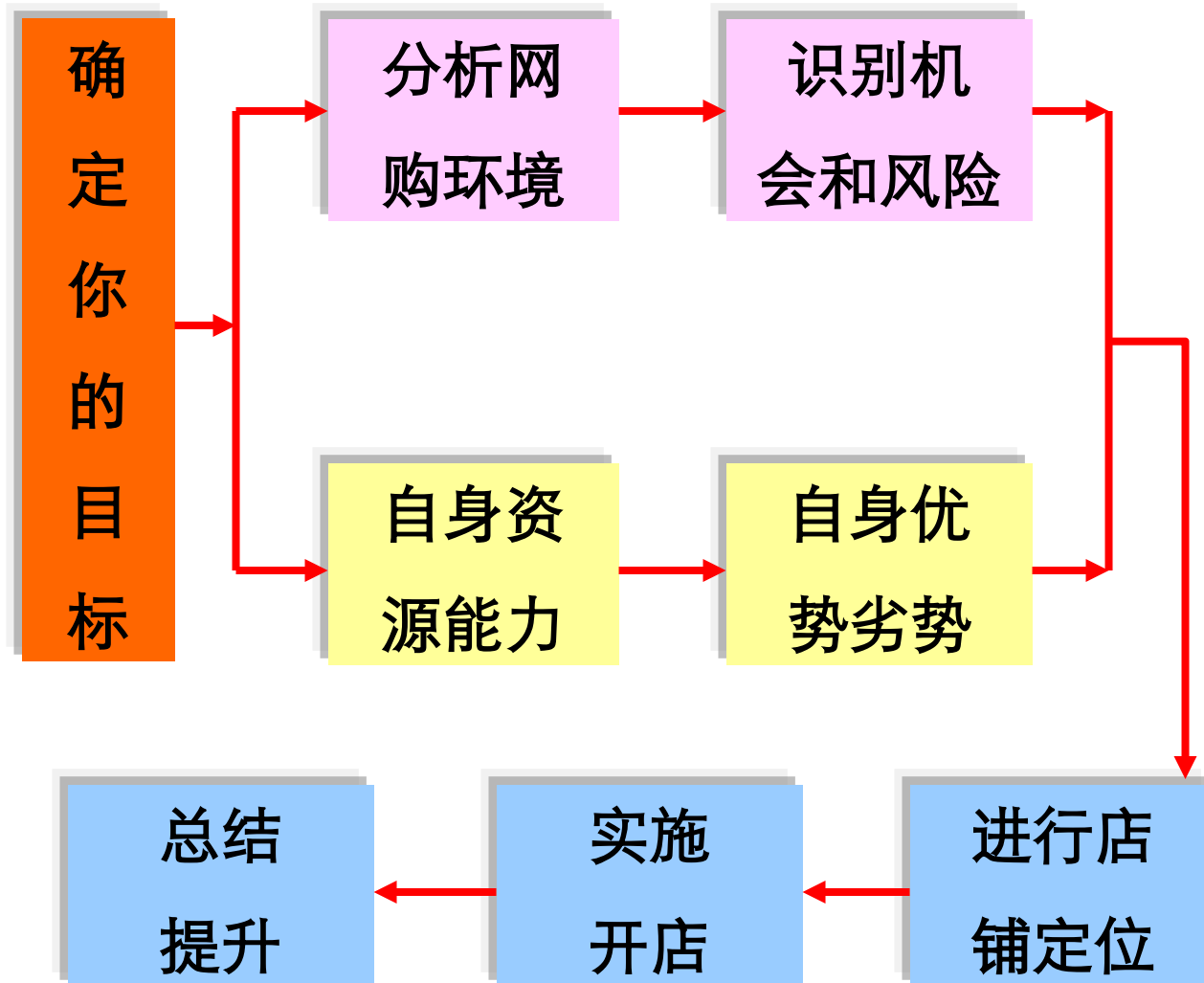
上班族——你觉得卖什么最好？

服装 化妆品

妈妈们——你觉得卖什么最好？

童装 玩具 婴幼儿用品

店铺定位过程



店铺定位

└─→ 解决卖给谁、卖什么的问题

货源渠道

└─→ 解决去哪里进货的问题

定价策略

└─→ 解决如何给商品定价的问题

开店决策