

之前跟大家强调过无数遍选品的重要性。因为说到底，我们做电商做的就是产品！运营技术是用来帮助我们拿到系统的曝光和展现，让选品在同等级的环境中更加具备优势。

那么，对于刚接触抖音小店的商家来说，如何才能找到一做就爆的蓝海类目呢？

方法和技巧肯定是有的。今天要和大家分享的也是非常适合批量开店的类目垂直选品法！一起来看！

01

为什么要利用软件来选品

在正式和大家分享我们今天的黑科技爆款蓝海选品法之前，我们先来明确一个问题：为什么我们更建议新手商家用纯人工选品，反而要用软件来选？

原因很简单，因为很多商家对于抖音小店的底层逻辑是不清晰的。我们知道，抖音是玩标签出身的，我们平时看到的直播/短视频/猜你喜欢推荐这三条赛道，无一例外是人群标签/内容标签/类目产品垂直标签！

而我们做抖音小店，要选择走的赛道则是“类目产品垂直”的选品法，这种选品方法最大的优势就在于让新手商家去抄别人已经做好的作业。

很多商家自己去选品，店铺的产品乱七八糟的，什么品好卖就直接上，一个店铺上了十几个二级类目，这样系统给你们的需求人群就有十几种，这样做垂直标签化？

要知道，系统给你推荐十个二级类目的人群和三个二级类目的人群的成交导向是不一样的！

所以，我们用软件选品的目的不是让大家不用动脑，而是要借助工具找到选品的精髓！

02

一做就爆的类目垂直选品法

了解完基本的软件选品逻辑，接下来我们来讲具体的操作思路和方法。

我们在开店的时候首先要有一个类目定位。因为，不是所有的类目都能在抖音小店卖得好！简单举几个例子，哪些类目在抖音不好做？

1、服装：女装和男装。

因为这个类目直播带货比较多，行业竞争大，退货率高（40%-60%）而且男装同质化比较严重。

2、3C数码/零食/化妆品。这些类目如果没有资质，很容易被打假。

3、水果/茶叶/烟酒/图书。

这些是需要报白的类目，也就是需要官方邀约的，需要商家有强势供应链才能做。

那么，哪些类目是我们无货源模式相对好卖的类目呢？我们先来分析一下选品思路：

我们都知道，拼多多

作为目前供应链比较强势的平台，其年度GMV中抖音就贡献了30%。

所以，我们在选品时，

可以先看供应链哪些类目卖得不错，因为只有市场上需求高的商品，我们才能赚钱。

具体操作方面，我们能看到拼多多有一些比较好卖的货盘，比如前五类目：母婴、百货、鞋包，食品，美妆大类目，点开每个大类目后，还可以看到每个类目都有卖得不错、排名比较靠前的一级类目和二级类目，然后我们就可以按照这个类目排名挑一些商品上到我们店铺里面即可。

在这里，

我们更建议有条件的商家直接开三家“垂直一级类目”，然后再挑选三个二级类目去上品即可。

以我们自己的实操团队为例，我们一般会直接注册三家店铺，三家店铺做一

个大类目里面下面三个卖得好的一级类目，比如开一家母婴类目中的童装，玩具，童鞋三个店铺，店铺产品再从一级类目里挑三个卖得不错的二级类目。比如玩具里面的积木、益智和婴幼儿玩具。

三家店铺垂直选品思路架构如下：

童装【一家店铺（一级类目）】——套装、T恤、裤子【二级类目】

童鞋【一家店铺（一级类目）】——运动鞋、凉鞋、学步鞋【二级类目】

玩具【一家店铺（一级类目）】——积木、益智、婴幼儿玩具【二级类目】

03

三家店铺的运营细节

上面我们建议有条件的商家可以直接注册三家店铺操作。那么，有关三家店铺的一些运营细节也和大家分享一下：

首先，三家店铺人员配置。每个店铺建议配置一个运营+1-2个客服。

具体的客服数量要看店铺单量。

如果一天订单不超过700单，两个人就可以搞定；一天订单超过1500单以上，就需要三个人。

其次，怎么解决网络多店网络IP关联问题？我们同时开三家店铺的话，如何解决网络问题呢？我们可以拉一条网线操作，用手机登录主账号后扫到电脑上，用主账号给子账号授权，后面统一用子账号操作。

也就是说，

相同网线下不允许多个主账号登录，但可以同时登录多个店铺子账号。

店铺营业执照方面，我们用一个身份证就可以办理2-3张营业执照。