

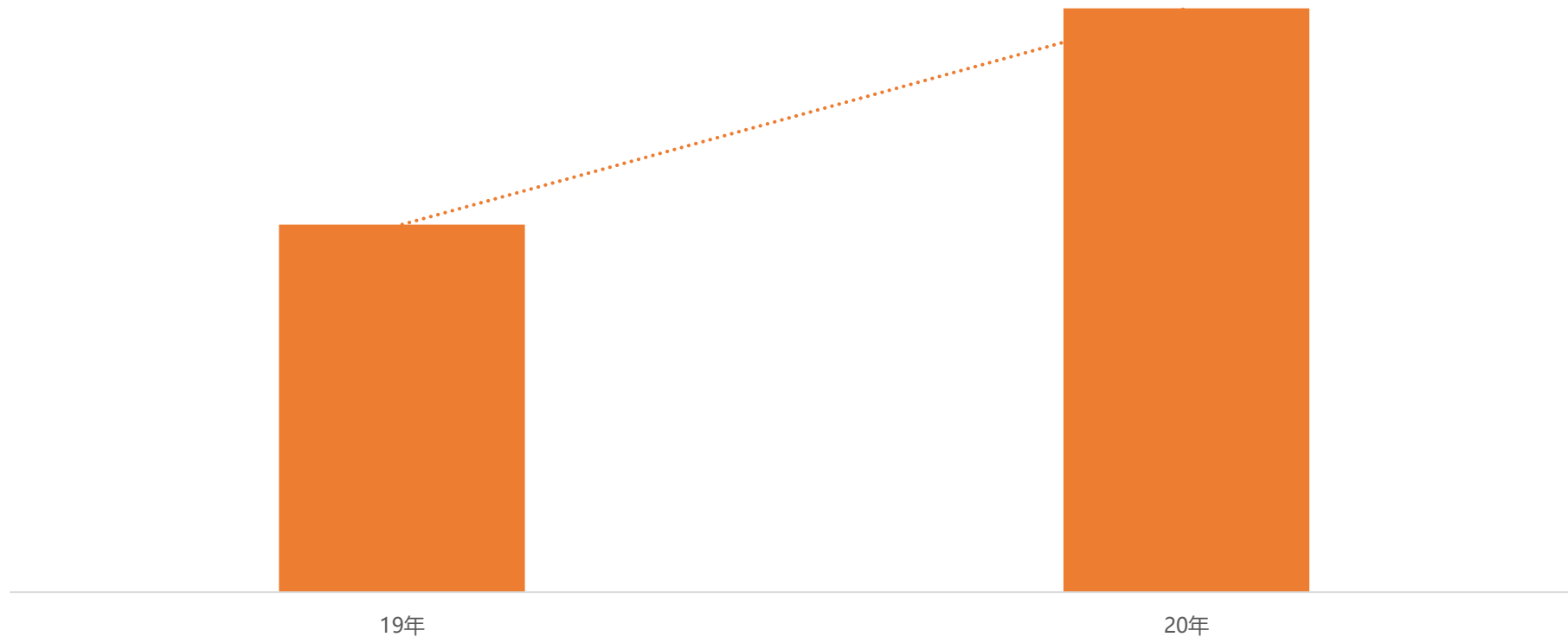
店铺运营生意计划

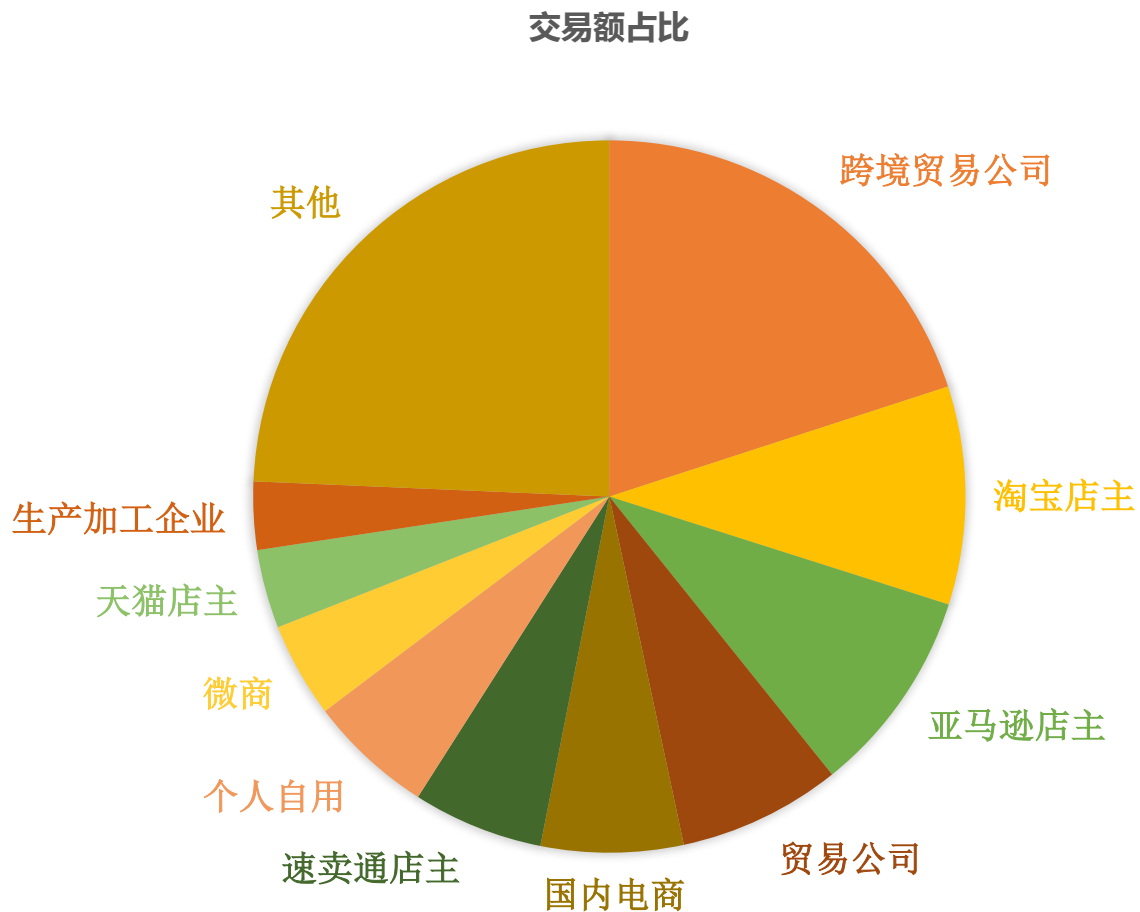
1688平台日用百货市场规模增速高

为了更好的匹配买家需求，百货行业做类目升级，将原日用百货一级类目 拆分 3个**收纳清洁用具、日用餐厨饮具，居家日用品一级类目**
22个二级类目，465个三级类目，可以更精准的匹配买家需求，搜索推荐获取更多的精准买家流量！

1688平台家居百货行业市场规模

同比增速超**58%**
全平台**第一类目**





- ◆ 日用百货B买贡献金额占比高，**跨境电商、国内电商占主力**
- ◆ 交易额TOP6买家**跨境贸易公司、淘宝店主、亚马逊店主、贸易公司、国内电商、速卖通店主**
- ◆ 跨境电商人群占比**最高**，其中**跨境贸易公司**占比最高，这些买家更注重1688商采购**趋势热卖、商机新品、原创款式**

跨境电商

亚马逊
Wish
阿里国际站
AliExpress
Lazada
ebay

国内品质电商

- 1、淘宝家居百货店
- 2、天猫家居百货店
- 3、京东店主家居百货店

新型电商

- 1、淘宝、抖音、快手主播供应商
- 2、社区团购微商

线下店

- 1、综合家居生活馆
- 2、礼品营销
- 3、外卖餐饮店



找款

61%

不确定采购的具体商品、
寻找值得卖的商品



找供应商

已有明确的商品需求，
寻找供应商

生意规模

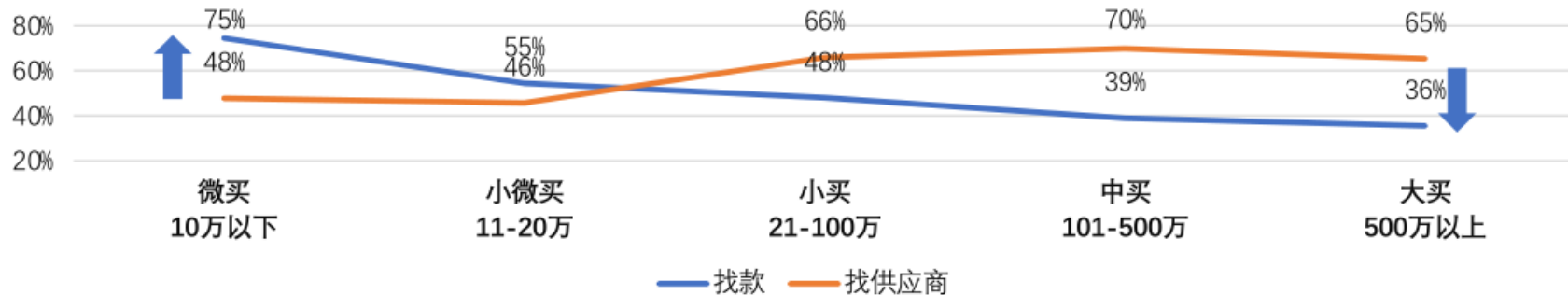
业态

不稳定生意

稳定生意

- 重找商机（新款）拓盘生意
- 获取新品渠道不稳定

- 经营类目较固定
- 慎重找新款，重运营打爆&优质供给承接降成本
- 获取新品能力强/原创设计能力



找款>找供应商

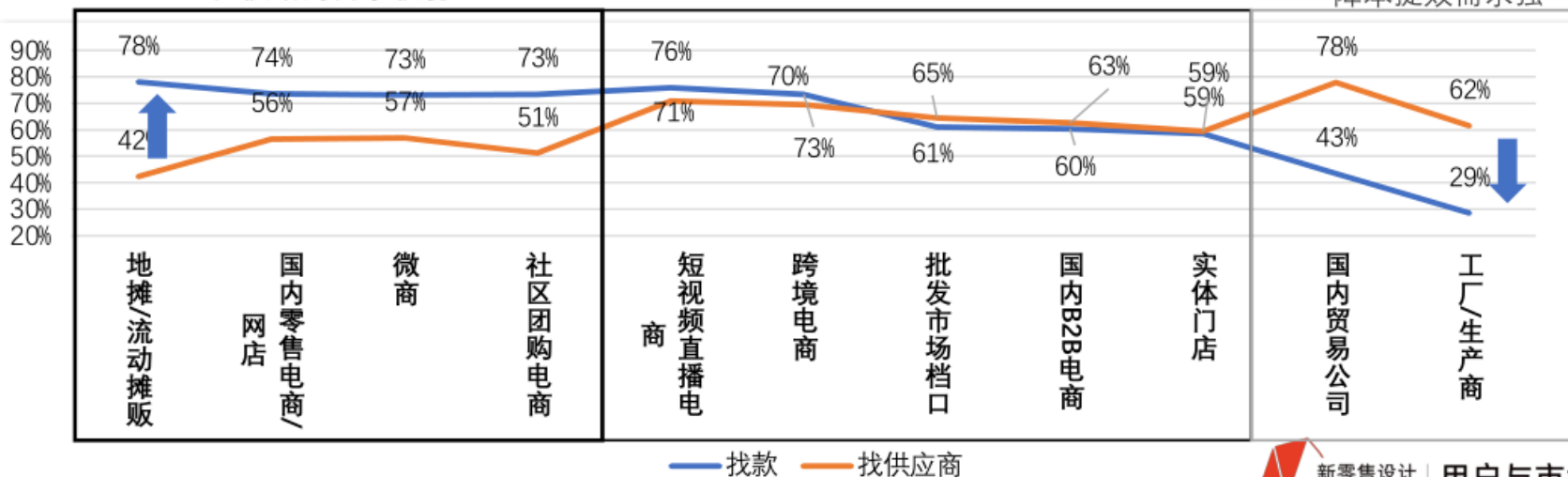
- 上新快
- 规模较小
- 找供给的需求较弱

找款=找供应商

- 上新快
- 规模中等
- 产品打爆后找供给

找款<找供应商

- 上新慢
- 规模大
- 降本提效需求强



新零售设计
New Retail Design

用户与市场洞察
User & Market Insight

潜力趋势商品 (25%)

新近爆款商品 (14%)

原创首发商品 (18%)

当季最新商品 (18%)

当地没有的商品 (17%)

更新快 “就是更新的快，潮流时尚的”

有创意 “时尚，有创意，有新意，数量少”

市场趋势 “时尚潮流的，符合市场趋势的”

销售潜力 “具有销量要求的，流行产品”

“爆款潜质，热门预订，应时应季，创意突出”

“网红，爆款，抖音等关键词，零食类”

原创设计

“独家原创，当季最新，款式好看，价格优美，”

研发新品

“新开发上市的产品 特征：根据目前市场实际需要而且实用”

季节上新

“上新的，区别于店里对老款。随季节而适应！！”

“针对季节 气候 网络流行趋势而变化的”

网红新品

“新品指网红推广，实用性强”

“价格实惠，销售率高，牢固，周边附近没有在卖的产品”

“店铺里边没有的，符合店铺销售的，也是自己想卖的”

“一般是适用农村乡镇市场型的，具备一定的性价比！”

用户黑话是啥？

“没有同款款式新颖.面料和做工都要过关”

没有同款的
网上没有卖的

“新品就是网上还没有上，用淘宝搜图片搜不出来，已经可以有现货供给实体了，这就是新品”

市场上没有的
(高频词，主动提及率=119人)

“市面上暂时没有的产品，并具有一定的创新”

“之前没有看过的产品，迎合市场需求，具有实用性和美观性，引领潮流，成为市场新宠儿的产品”

以前没有见过的

有特色
(高频词，主动提及率=123人)

“最新开发的产品，之前从未生产并且销售过。与当下时代的市场需求有较高贴合度！并且有一定独有的特色！”

自己没有卖过的

“当下流行的、本店没有卖过得产品或者款式。”

性价比高

“中低价格，中高性能，质量好，售后完善”

适合大众

“比较潮流，适合大众口味的商品”

质量好

(高频词，主动提及率>100人)

“实惠，质量保证，价格大人孩子都能接受一般都接受十几到五六十这个中间价格的最主要质量好”

利润

“包装时尚，质量好，毛利保证等”



新零售设计
New Retail
Design

用户与市场洞察
User & Market Insight

新品偏好

日用百货

标品生意，市场同质化竞争激烈，重利润空间

潜力趋势商品 26%
当季最新商品 20%
当地没有的商品 19%

家纺

控制利润空间，符合市场流行趋势，控制库存物流成本

潜力趋势商品 26%
当地没有的商品 22%
当季最新商品 17%

数码/家电

利润空间&突出商品卖点

潜力趋势商品 23%
当季最新商品 23%
当地没有的商品 20%

童装/母婴/玩具

特有人群需求

当地没有的商品 32%
当季最新商品 32%
潜力趋势商品 14%

特征偏好

工厂货源 41%

产品销售的利润空间 40%

符合特有人群的新需求（如本地市场、宝妈、二次元等） 32%

该产品在消费者端的热度/销量上升趋势 32%

商品卖点展示 32%

工厂货源 41%

产品销售的利润空间 40%

商品浏览/关注/收藏/加购数量 29%

档口一批货源 26%

商品卖点展示 32%

产品销售的利润空间 47%

工厂货源 38%

商品卖点展示 41%

符合特有人群的新需求（如本地市场、宝妈、二次元等） 33%

有充足现货 33%

产品专利认证 33%

工厂货源 47%

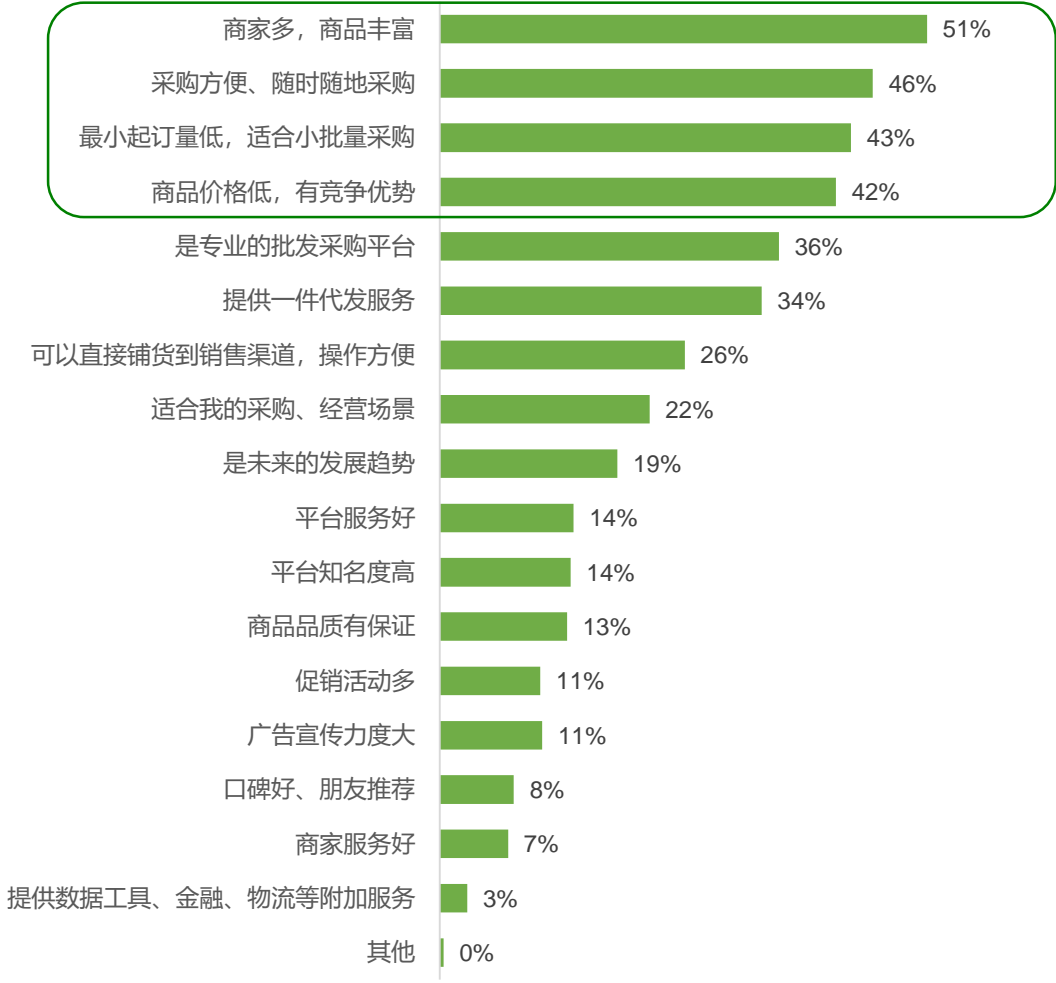
产品销售的利润空间 46%

有充足现货 41%

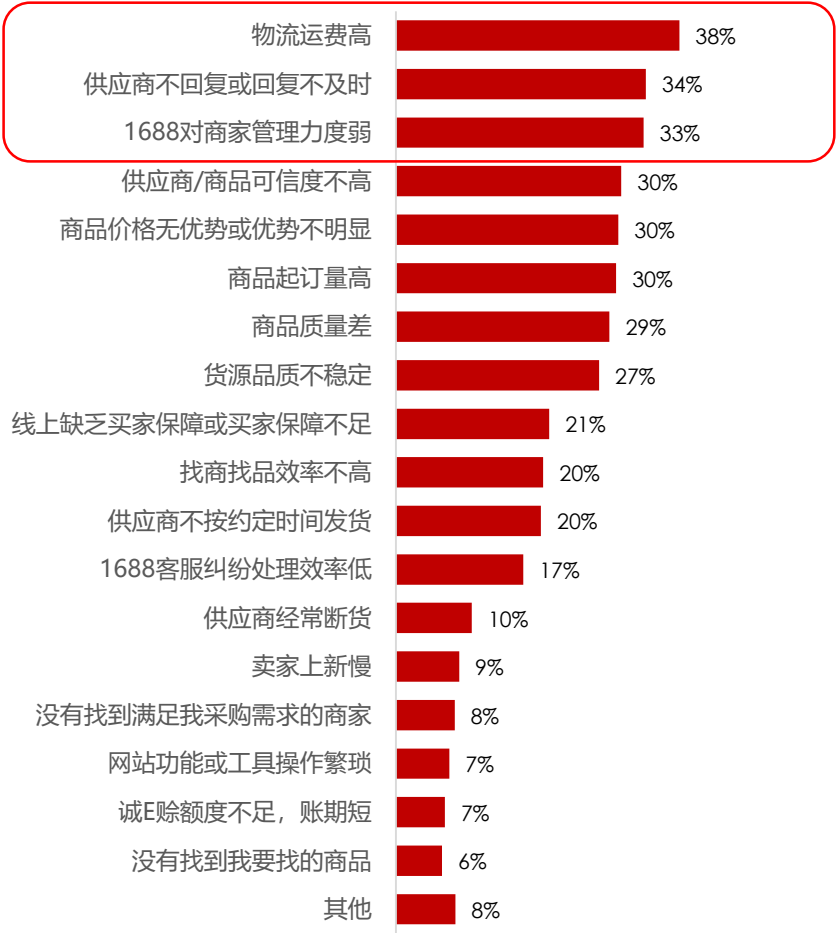
符合特有人群的新需求（如本地市场、宝妈、二次元等） 41%

符合最新流行潮流（外观/颜色/风格） 39%

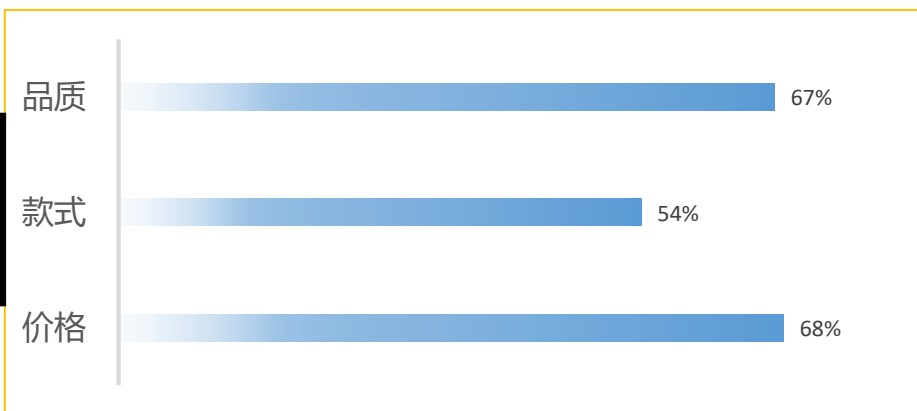
对1688平台满意的原因



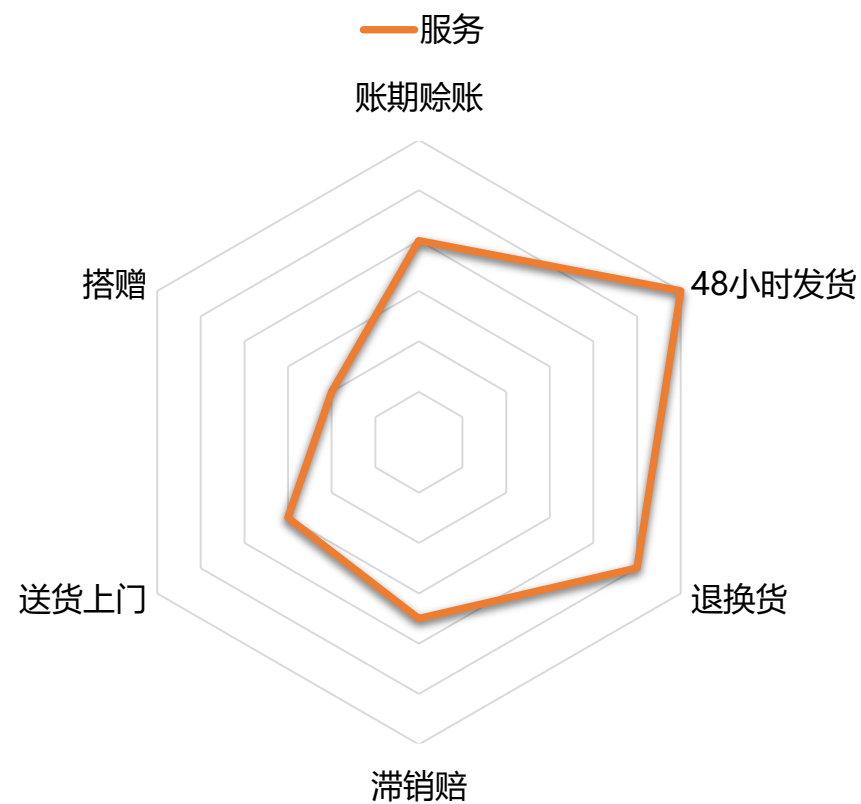
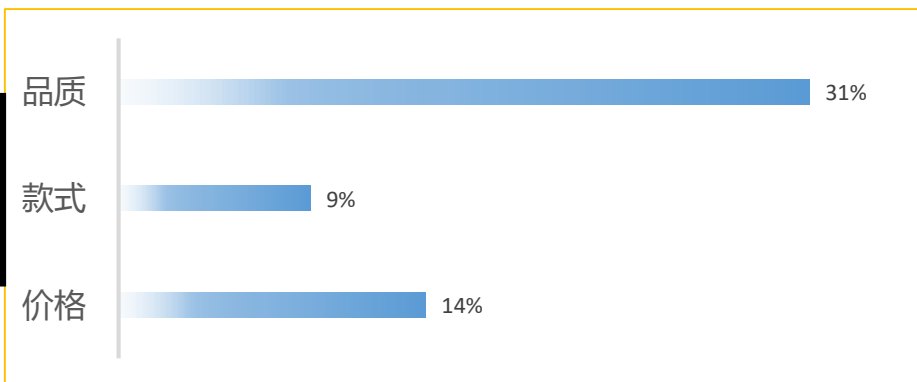
对1688平台不满意的原因

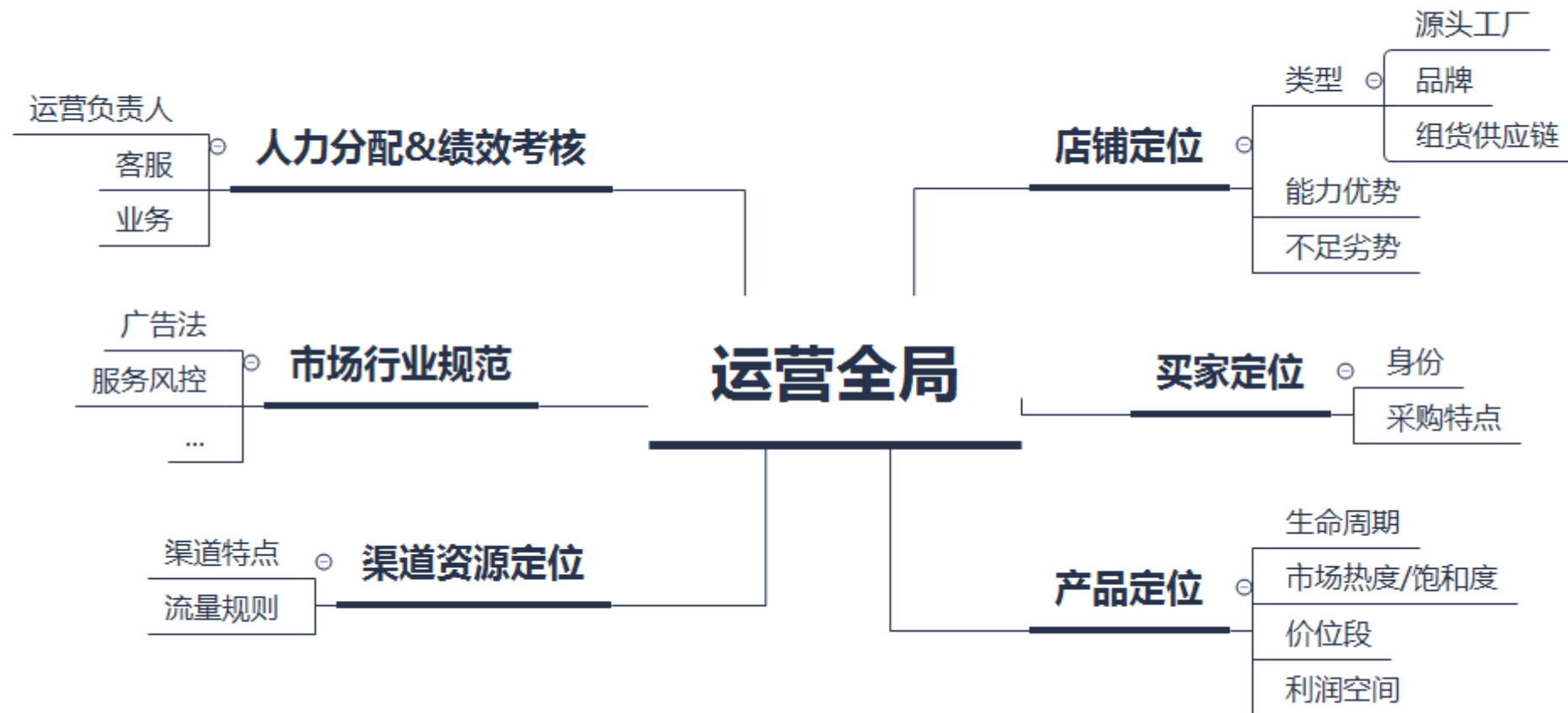


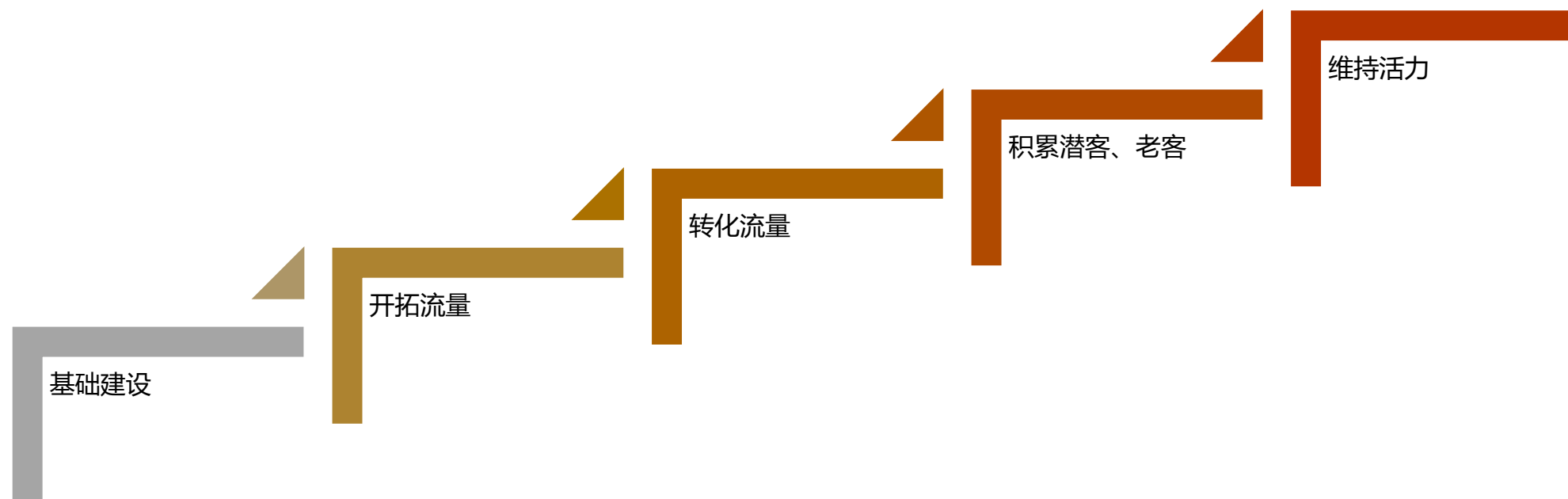
线上问卷



线下走访







B类平台生意价值 = 老客回购 + 新客销量 + 潜客潜力价值









商品展示

主图

标题-12个字

销量

价格

标签

服务能力标签

工厂实力标签

阿里认证/背书

买家回头率

商品详情

轮播图+短视频

供货形式

价格+规格

属性

详情

营销+关联商品

商品场景图/使用图

商品卖点

功能/材质

商品规格

工厂实力

服务能力

合作方式

15s以外的都是无效信息

行动点:

- ① 制定4月大促、4月、5月、6月销售计划
- ② 拆解: 老客回购销售占比、新客销售占比
- ③ 新客销售计划—商品计划和流量量: 选品选活动 + 广告方案 + 赛马积分 + 海景主推位置
- ④ 老客推广动作 + 潜客例子挖掘
- ⑤ 新客转化: 种草 (收藏、加购、转发)、采购
- ⑥ 数据监控

与同类市场商品VS.

	生命周期	独家新品	市场新品	潜在爆款	爆款	尾货/过季
价格段						
低端						
中端						
高端						
	利润空间	亏	平	优势	高	

选什么品？报什么活动？

- 市场爆款、高频刚需品 → 伙拼、特卖
- 小二力荐、主推款（店铺近30天 销量、转化 top10商品）→ 行业会场
- 新品、专利品、应季品 → 行业会场
- 金冠品、镇店之宝 → 行业会场

什么品可以投广告?

- a. 点击转化率、支付转化率基础良好
- b. 新品、专利品、应季品

投什么广告?

- a. 营销宝 → 搜索
- b. 展销宝 → 为你推荐
- c. 智能方案: B类人群包 / 跨境人群包

店铺 & 商品数据监控



首页

商机拍档

交易

商品

旺铺

营销

客户

分销

找工厂

订货会

常用

营销工具导航

店铺引新

促销清仓

集货汇视频

渠道营销

我发起的活动

新建主题活动

主题活动管理

官方活动

亿元补贴结算

专场活动报名

我的活动

已报名商品

最低价查询

展开全部推荐

推荐工具

拿样宝

针对“采购批发客户”设置拿样折扣，积累优质客户

立即使用

新客宝

设置新人首单优惠，让访客快速变为成交买家

爆款放大器

用爆款带爆款，提升关联销售

收藏有礼

吸引意向买家关注店铺，提升粉丝流量

店铺引新

促销清仓

渠道运营

昨日数据

	访客数	买家数	支付金额	客单价	支付转化率
	320	4	75	18.75	1.25%

新客转化:

- a. 营销—店铺引新
- b. 关联推荐
- c. 店铺活动海报
- d. 旺旺自动回复
- e. 买家保障

三四钢 SSGP® 闪闪优品®
专注不锈钢厨具生产的源头厂家

B买狂欢节

满500元立减50元 最高单笔可减1000元

— 12月21日-12月28日 —

刘经理 198-066
直播房间

旺旺回复

2020-12-10 11:48:22

店铺活动【居家生活】：
全店新人减5元；满498元减8元；满999元减20元；满1998元减40元。满2000元以上可享9.7折哦！
限时钜惠。请加入购物车，先领券，后购物哦。

首页

B买狂欢节

加工专区

供应产品

代发客户

电商客户

礼品客户

激光定制

会员专区

公司档案

采满2000赢1688

B买狂欢节

为每一笔生意打算!

买你们家商品，什么保障也没有?? 看看大佬的

立即订购

加入进货单

一键铺货

实力保障

38天免费保修

48小时发货

15天包换

21天无理由退货（仅向主推荐买家）

支付方式

教课包教

买家保障