

2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）
 电商好讲师 中融跨港通杯 暨第三届中国电商好讲师大赛
 中国·贵阳

参赛项目：选品致胜-电商新卖家选品之道
 讲师姓名：方贵仁

讲师介绍 About Instructor

2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）
 暨第三届中国电商好讲师大赛



姓名 方贵仁

◆擅长项目
 16年电商教育从业经历
 高等飞鹰等天猫金牌行家
 擅长电商项目策划、电商项目运营管理、电商项目绩效评估

◆个人荣誉
 电子商务高级考评员、信息系统项目管理师、经济师

课程说明 Course Description

2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）
 暨第三届中国电商好讲师大赛

一、课程背景
 很多电商新卖家选品的盲目性，随意性，导致直接输在起跑线上，生存都成了问题，就更谈不上赚钱了。

二、课程收益
 帮助新卖家减少选品的盲目性和随意性，先解决生存问题。



目录 Contents

2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）
 暨第三届中国电商好讲师大赛

- 1 数据说话
- 2 选品是电商致胜的法宝
- 3 红海选品之道利弊
- 4 红海选品之道案例
- 5 蓝海选品之道利弊
- 6 蓝海选品之道案例
- 7 总结

数据说话

淘数据显示，淘宝平台940多万的卖家，连续30天都处于活跃的店铺有300多万家，大部分都处于不活跃状态。也就是说赚钱的是少数。




2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）暨第三届中国电商好讲师大赛

选品是电商致胜的法宝

业内有句话：做电商，选对产品就成功了80%。

淘宝平台中三分之二以上店铺处于歇业状态的原因很多，但选品盲目性和随意性是导致其歇业的重要因素之一。



2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）暨第三届中国电商好讲师大赛

红海选品之道利弊

- 优点：市场需求大，流量红利多
- 缺点：竞争激烈
- 不适之道：较低成本之道 (X)
- 合适之道：差异化之道 (√)
- 市场细分之道 (√)



2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）暨第三届中国电商好讲师大赛

红海选品之道案例



爆款类目（红海选品）
社交舞服装（差异化之道）
模特身体线条的白嫩及少（市场细分之道）
线下淘宝买，一站式购物（配件齐全）（差异化之道）

2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）暨第三届中国电商好讲师大赛

蓝海选品之道利弊

- 优点：市场竞争小，具有“独角兽”潜力
- 缺点：流量红利少，市场培育成本高
- 策略：产品替代之道
- 产品升级之道
- 创新产品之道



2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）暨第三届中国电商好讲师大赛

蓝海选品之道案例



明星推荐的美容圣品-玻尿酸美容针的替代品（原料贵，平民化的价格，效果出众）替代选品策略；
滴管式设计（使用方便，控制合适用量，避免浪费）优化选品策略；
小白瓶独特专利标识：创新选品策略

2017 第二届中国电商讲师大赛（华南赛区）暨第三届中国电商好讲师大赛

一句话总结
选品成功是生存下去的基础，是致胜前提！

THANK YOU