

公号类型-分销商选品手册

一. 分销商消费群体分析（粉丝画像分析）

1. 分销商自有粉丝分析

分销商在选品时要选择符合自己的消费群体的商品。因此要对自己的消费群体做分析。

如果您家的粉丝数量足够大，并且公号的影响力高，微信公号官方小二会有单独的沟通

对于粉丝画像可以进行购买（极少数）

常规情况如何看粉丝的基础属性，一种是直接进入公众号后台「用户管理」，如下



另一种是将公众号绑定有赞商城店铺，在数据模块里找到「粉丝分析」，如下



- (1) 现有粉丝年龄段和性别
- (2) 粉丝的地域分布
- (3) 现有粉丝职业 (如有)
- (4) 现有粉丝消费客单价 (有赞后台)
- (5) 现有粉丝的消费频次 (有赞后台)
- (6) 现有粉丝购买的商品类别偏好 (如有)

从以上几个维度可以大概的可以确定大概的粉丝画像，通过分析得出的粉丝画像来选品。

例：

20 到 25 岁女性 白领上班族 客单价 200 左右 每周 1 次消费 喜欢网红美妆类

选品方向：客单价 200 左右的网红美妆产品 网红零食 方向

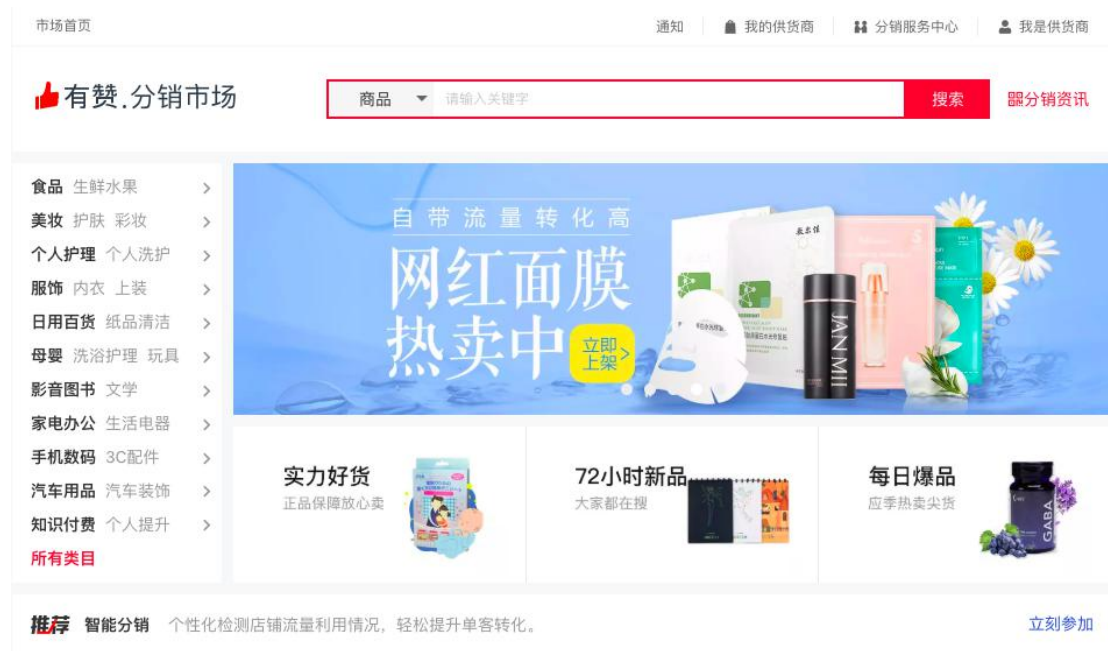
二 . 如何找到匹配粉丝的商品

1. 类目

有赞分销平台配备 11 个商品类目，超过 100 项二级分类，帮助分销商快速找到想要的商品

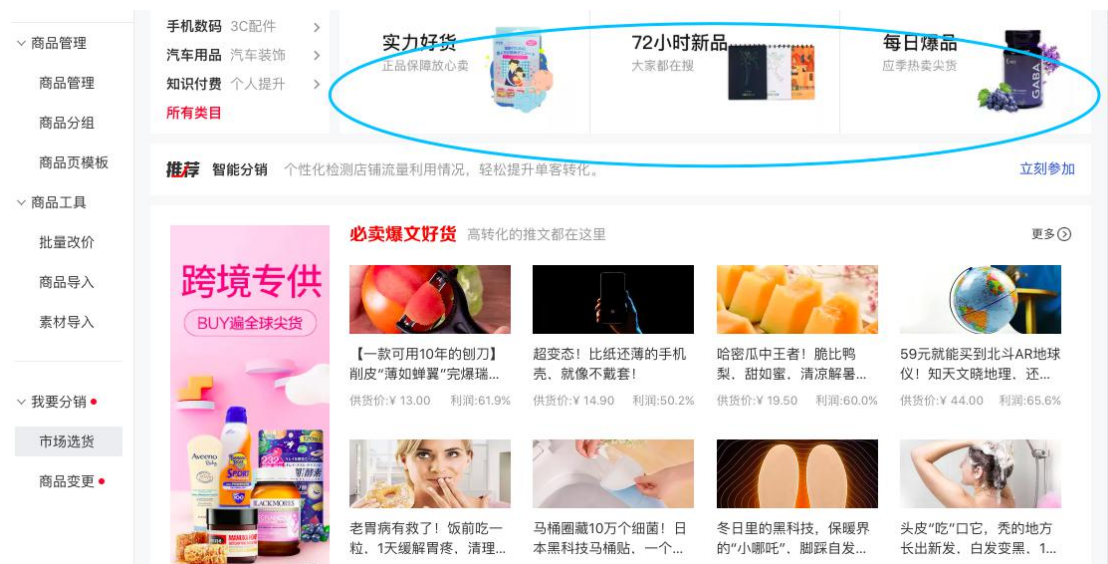
分类，具体分类可查看下方类目分类表，选品复制下方链接再浏览器打开：

<https://www.youzan.com/v4/goods/fxmarket/>



2.频道选择

根据自己想要的产品特性，点击平台已有频道页，例如每日爆品、黑马好货、新品上市、必卖爆文好货等，每个频道会根据自身频道的特性，展示商品，方便快速找到自己想要的好商品。



3.平台活动

配合自己商城活动，如果分销商有活动规划或者是想要一些应季性，节日性的产品，可点击平台主页的轮播海报位置，查看平台策划活动，快速丰富商城活动商品，除平台活动外，优

质推荐供货商专场，专场内的商品均为该商家最有优势的商品。

商品管理

有赞·分销市场

商品 请输入关键字 搜索 分销资讯

食品 生鲜水果 >
美妆 护肤 彩妆 >
个人护理 个人洗护 >
服饰 内衣 上装 >
日用百货 纸品清洁 >
母婴 洗浴护理 玩具 >
影音图书 文学 >
家电办公 生活电器 >
手机数码 3C配件 >
汽车用品 汽车装饰 >
知识付费 个人提升 >
所有类目

瘦身 美肤 健康调护专场
全网爆卖650万+盒
酵素、牡蛎等多款单品全网销量第一
提供高转化推文 立即上架

实力好货 正品保障放心卖
72小时新品 大家都在搜
每日爆品 应季热卖尖货

推荐 智能分销 个性化检测店铺流量利用情况，轻松提升单客转化。 立刻参加

必卖爆文好货 高转化的推文都在这里 更多

商品管理

有赞·分销市场

商品 请输入关键字 搜索 分销资讯

瘦身 美肤 健康调护专场
全网爆卖650万+盒
酵素、牡蛎等多款单品全网销量第一
提供高转化推文 立即上架

| | |
|--|--|
| 月销6426件 复合益生菌 姿美堂【第2件半价 第三件0元】 最高利润: 53.5% 供货价: ¥ 55.30 推文预览 立即上架 | 月销4384件 姿美堂蓝山玛咖60片(升级版)【买2发4】 最高利润: 61.9% 供货价: ¥ 41.90 推文预览 立即上架 |
| 月销2762件 酵素粉 姿美堂 清肠shou身排毒排便减重(第二件半价) 最高利润: 44.1% 供货价: ¥ 55.30 推文预览 已添加 | 月销4104件 胶原蛋白 姿美堂柳橙味(买2送1) 最高利润: 53.5% 供货价: ¥ 55.30 推文预览 立即上架 |
| 月销1005件 | 月销1023件 |

4.搜索位置

如有定向产品需求，可直接通过搜索位置输入自己想要的产品，快速找到自己想要的产品，注意搜索位置，输入的信息内容越多，可以找到的商品就越加详细；如搜索“陕西苹果”肯定比“苹果”更精确；在搜索结果出来后，尽量选择「推荐」标识的供货商的商品，此类供货商经过有赞官方的审核，在经营能力与供应链能力上更为优质。



5.有赞分销商运营团队协助选品，添加运营小伙伴，解决选货难题；

有赞官方也会有分销商运营团队专门针对分销商提供选品服务，官方团队根据平台数据平台筛选，从商品的品质、转化率、售后率、利润率、发货速度等维度进行匹配。

可添加 有赞西瓜微信：yzfenxiao

三．选品时需要关注的维度

1. 历史销量/月销

(1) 在选品时可以依据选择符合自己粉丝画像的商品，通过上述的几种方式进入到商品展示列表，可重点先关注商品的月销，可以判断出该商品是否应季，并且是否有了销量基础，有基础销量能说明这款商品经过其他的一些分销商售卖过，并且有了较好的数据验证，可以适当减少测品的时间成本，如何测品下面会有教程。

(2) 选择新品也是非常重要的，因为在公众号的领域，存在大量的粉丝重叠，越早售卖，可以有先发优势，但选择新品为了获得更好的推送效果，需要进行测品环节，如何测品下面会有教程。

2. 推文质量

(1) 因公众号卖货的特殊性，有赞针对公众号类型的分销商的特性开发了推文展示功能，供货商在上架商品时，都会将主推款的图文内容制作完毕，并且上传到分销链接内，一种方式是在商品的详情页的图文「素材中心」进行查看，另一种方式是在分销市场首页必卖爆文好货中的商品配合推文，每一篇推文都经过长期的测试优化，拥有较好的推文转化；



(2) 对于推文的内容，作为分销商需要认真查看，观察推文的写法是否匹配自身的文风，对于该商品的故事性包装是否足够，推文的结构是否清晰，把自己当做一个粉丝，看完后有

没有想要下单的冲动，特别是针对第一次卖货的公众号来说，第一次推文很重要，选择经过验证的图文，可直接复制，如需要开白名单，可在分销链接内联系供货商操作。

【一款可用10年的刨刀】削皮“薄如蝉翼”完爆瑞士大牌军刀用过都说好

2019-10-12 17:42:19

推文说明：推文合作商家不需要开白~

厨艺好不好，刀工可是关键。

刀工好，一把刀就可以横扫厨房大大小小的食材。

刀工不好，别说是做一顿丰盛的饭菜，光是想着准备食材要切菜削皮就已经慌了。

对于很多厨房小白的人来说，一时半会练就熟练的刀工根本不可能。

就是刮个皮，没一把顺手的刀，都能搞得手忙脚乱。

有多少小伙伴也遇到过这样的烦恼？

水果刀削皮费时间，特别是新手控制不好力度，一不小心削掉块肉，血流不止

不顺手的刨刀刮下来的果皮太厚，每次削完都恨不得再用牙齿刮一刮

遇上南瓜、冬瓜之类硬的果皮最头痛，水果刀没法切，普通刨刀刀片太薄，才用两次刀片不是钝了就是断了

大部分刨刀刀片一沾水就生锈，削过的瓜果总有一股“铁腥味”

推文关联商品

【可以削甘蔗的刨刀，第二件半价】一款超级刨刀 软硬通吃削...
供货价：¥13.00

上架到店铺 添加到仓库

复制内容去推广 下载推文封面

3. 利润空间

(1) 选品时要计算好自己的客单价以及利润空间，保证自己的利润在自己的最低线以上，在有赞的供货商品利润的平均值设置基本在 30%以上，是否追求高利润率，根据自身公众号现阶段的变现需求而定。

| 商品名称 | 月销量 | 供货价 | 利润 |
|-------------------------|------|--------|-------|
| 膝盖保护者 双重保护 | 853件 | ¥53.00 | 46.5% |
| susanny 人々が足の子がよく熱感したとき | 562件 | ¥25.94 | 86.9% |
| 艾草膝盖贴 | 186件 | ¥17.00 | 82.8% |
| 艾草膝盖贴 | 324件 | ¥19.90 | 60.1% |
| 冬季羊毛护膝透气保暖 | 103件 | ¥8.40 | 71.9% |
| 针对老寒腿 送长辈最好的关爱 | 64件 | - | - |
| 针对老寒腿 送长辈最好的关爱 | 30件 | - | - |
| 艾草膝盖贴 | 23件 | - | - |
| susanny 人々が足の子がよく熱感したとき | 10件 | - | - |
| 祛湿寒 温经络 | 45件 | - | - |

(2) 如何比价：可将供货价在淘系等平台型电商进行比价，因公号卖货本身是通过推文内容推动买家下单，所以价格只要与主流电商差额不大，在选品时可以忽略。

4. 详情页

选品时检查详情页的展示图是否虚假宣传,展示结构是否完整,对于商品本身的功能、规格、应用场景、物流发货、售后政策、**分销说明**等是否完善

5. 商品的复购性、使用频率、应季性等

(1) 基于公号电商的流量进店逻辑,只能通过推送来吸引粉丝流量进店,所以在选品的逻辑是优先选择高复购产品,运营同一批粉丝并且锁定这批粉丝在该商品上之后的消费。

(2) 应季性需要考虑,建议可以根据,如冬天推保暖内衣、暖手宝等,如果需要参考,可关注「有赞」公众号,看官方大号在推哪些商品。

6. 发货速度、售后服务

(1) 在商品页需要关注供货商是不是带有「推荐」标识,对于推荐供货商来说,发货速度是有要求的,必须在 48 小时内发出,对于商品的发货地、包邮地区、售后处理时间、联系方式都应该在商品页有说明。

商品管理

商品管理

商品管理

商品分组

商品页模板

商品工具

批量改价

商品导入

素材导入

我要分销

市场选货

商品变更

有赞分销精选 **推荐** **保证金** **品牌认证** **已关注** **进入店铺**

有赞分销精选是有赞官方供货商, 对接品牌方、工厂、供应链等全品类好货, 持续上新, 给到最优供货条件, 欢迎长...

分销商品总数: 489件 分销商家数: 321054家

售后微信: youzanbeilin 合作微信: yzxxiao **在线联系**

商品详情 素材中心 分销说明

关于规格: 一个鲨鱼鳍组件配一个钢丝球, 买一送一、买二送一、买三送二, 包裹直接发总数

发货地: 浙江金华

发货快递: 普通快递 (百世、圆通等随机安排, 暂不支持指定快递)

发货时间: 周一至周六, 正常发货, 周日仓库休息, 购买时间晚于当天15点, 顺延第二日发出

关于运费: 全国大部分地区包邮 (甘肃、青海、宁夏、内蒙古、黑龙江运费5元, 新疆、西藏运费13元)

不发货地区: 港澳台地区不发货

温馨提示: 如遇包装破损, 导致包裹内有的商品有质量问题的, 或者漏发少发的, 请及时与我们客服沟通, 我们会妥善解决。

进击的厨房“鳍”手

四. 选货的货品层次

1. 主推款的选择

主推款需要考虑上述的选货标准,找出符合上述的标准最多的产品,一般店铺的商品数要保持 100-200 款才算把店铺本身的商品结构做了搭建,但主推商品在精不在多,每个品类里在一个月的时间里能打出 1-2 款主推款产品即可,因为公号电商的商品生命周期很短,并且商品需要有推送的资源投入。有在微商城的主页装修上,也需要将各个商品导航和模块做清晰的划分,方便 C 端粉丝进行游览。

同价11.11
狂欢再续

露华浓黑管225#¥32.9

HomeFacialPro

百万亚洲女性的选择

5元无门槛券随意花

GO

衣物清洁 厨卫清洁 芳香除臭 洗发护发 口腔护理

美妆护肤 身体护理 解馋美食 海淘全球 积分兑换

限时折扣 04:54:28

收 收钱吧福利好货

微信“扫一扫”立即关注

微信号: shouqianba

2. 挂售商品选择

选择挂售商品时也可以选择一些自己的客户群体也会消费的跨界多品类商品,例如粉丝体系

中家庭主妇居多的粉丝体系中可以挂售儿童玩具等，女装也可以挂售美妆护肤商品。增加粉丝的购物选择，也能进行连带的销售，挂售商品的近7天销量也可作为主推商品的备选，往往很好的挂售反馈就是粉丝在提醒你，这款商品非常适合你的号来推送。

3. 商品的定位

| | | |
|-----|--|-----------------|
| 引流款 | 客单价相对较低，消费频次高，商品覆盖人群广，性价比极高 | 例如：美妆品类洗脸巾，卸妆棉等 |
| 主推款 | 单价和店内客单价相近，比较代表性的商品，消费频次较高，品质好，推文内容有深度 | 例如：美妆品类口红，粉底液等 |
| 利润款 | 单价较高，利润点很高，成本不透明 | 例如：美妆品类美容仪，水光针等 |

五. 测品方法论

1. 建立自己的评审机制

如果您的公号粉丝足够多，并且也愿意投入到电商变现的业务中来，可以简单建一个自身的针对推品的测品方法论，前期可以是负责人自己负责买手角色，业务跑顺了就需要有买手、老板、文案等角色

初选商品-----样品试用-----评审会-----尾条或小号测试-----大号头条推送

2. 样品试用

选品大致确定后联系供货商寄样品或直接购买样品进行试用，多个买手同事在试用完商品后

的 1-2 天，可以在多维度对商品进行卖点提炼，作为粉丝自己会不会购买，嵌入到场景里去试用商品，最后开评审会互相讨论，确定是否要推。

3. 试推验证

将推文进行测试推送，如果只有一个号的情况下，可以使用推送的尾条，有矩阵号，可以使用小号的头条，看推文实际的打开率，进店的转化率，转化率能够上 5%，证明这款商品有一定的潜质，注意，在推送之前检查推文内容是否有虚假宣传等，防止出现投诉等情况。

4. 确定大号推送

之前的步骤都顺利走完，就可以安排大号的头条位置，需要做的是找供货商确定商品库存，什么时间段会推，需要供货商的售后联系方式与工作时间等等

六. 建联供货商

在分销平台商品界面找到供货商联系方式，与供货商联系，了解供货商资质等。在确定选品之后与供货商达成具体合作，可以长期联系建立长期的合作关系。

(1) 点击市场顶部【我的供货商】——点击已关注供货商/已合作供货商——在线联系；

(2) 加供货商微信进行备注，如果有自己特别想推的品，分销市场又没有的情况下，可以反向找供货商，推动供货商去外界找供应链。