

东小店商学院

第二节——选品、发品方法

愿景：成为中国人美好生活的保障

使命：让每一位店长的付出都有积累的价值回报

Slogan：开个小店 又省又赚

東 东小店

选品重点

选品渠道

文案写法

发品方法



社交电商的三大特征



流量获取：好友互动；跨平台分享；社交媒体



销售场景：好友推荐；社群分享；达人推荐



运营成本：推广成本低；复购私域流量

稳稳抓住以下三点

人

数量是基础，走的长远还需用心维护

货

高性价比是核心，让大家受益

场

互动好，建立信任关系，提升用户黏性



选品重点

東 东小店

选品重点 一

区分用户群，好好分析自己社群中，最主流的用户消费习惯和消费能力，根据不同群友的属性，推荐产品

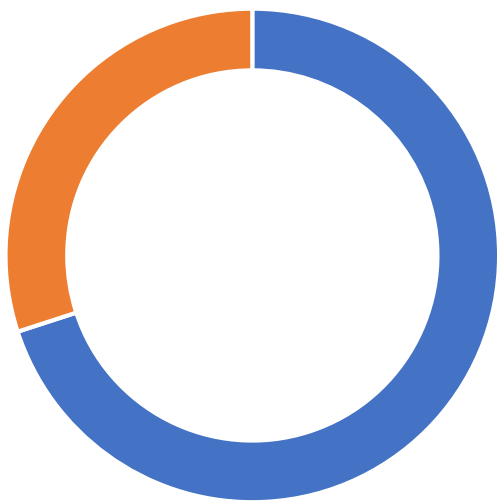
- 1. 年龄：老年，中年，青年
- 2. 职业：宝妈，白领



制定自己的主要发品类别与频次

很多时候不是说你的群里的人买不起这个东西，或者不想买这个东西，而是没有戳到群友的痛点和需求，没有推送出他们真正想要的货品

选品重点 一 举例 我的群友类型



1. 年龄：日常用品，水果生鲜等
2. 职业：婴儿类，学生类，电子产品

1. 年龄：30-35岁的人为主，35-40岁的人为辅
2. 职业：宝妈为主，白领为辅

東 东小店

東小店

选品重点 二

优选性价比高，折扣力度大的产品，容易引发消费者的冲动



对比的方式
凸显价格优势

选品重点 三

主要推荐日用消费品，比如食品，生鲜，服饰，图书，日用品，家纺，小家电等产品

搜索商品

...

京东

Q

水果

取消

综合排序

销量

价格

高佣金比

筛选

仅展示优惠券商品



京东

绿满农冰糖心苹果红富士苹果单果180g以上 新鲜水果 10斤带箱红富士

券 ¥10

¥32.9

¥42.9

2234评论

好评率96%

自购省

¥12.67

分享赚

¥2.67



京东

苹果红富士新鲜水果洛川红富士 70-80mm约5.5斤装【含箱】

券 ¥35

¥25.9

¥60.9

1万+评论

好评率94%

自购省

¥37.2

分享赚

¥2.2

搜索商品

...

京东

Q

纸巾

取消

综合排序

销量

价格

高佣金比

筛选

仅展示优惠券商品



京东

纤净 抽纸 婴儿绵柔三层8包纸巾 柔韧抽纸面巾纸 家庭装整箱卫生纸 宝宝...

券 ¥10

¥14.9

¥24.9

58评论

好评率94%

自购省

¥11.81

分享赚

¥1.81



京东

桔子姑娘 本色抽纸巾 80抽*10包装 面巾纸巾餐巾纸卫生纸 批发家用实惠...

券 ¥10

¥29.9

¥39.9

9642评论

好评率96%

自购省

¥13.02

分享赚

¥3.02

搜索商品

...

京东

Q

微波炉

取消

综合排序

销量

价格

高佣金比

筛选

仅展示优惠券商品



京东自营

格兰仕 (Galanz) 家用小型迷你机械旋钮微波炉 快捷方便P70D20TL-D4

券 ¥10

¥269

¥279

95万+评论

好评率99%

自购省

¥14.84

分享赚

¥4.84



京东自营

格兰仕(Galanz)P70F23P-G5(S0) 家用23升微波炉 旋钮操作平板加热 精准...

券 ¥10

¥369

¥379

21万+评论

好评率98%

自购省

¥16.64

分享赚

¥6.64

東东小店

选品重点 四

尽量去发优选的，好评多的产品，发之前还是要看下商品详情页和评论，合适的才推荐给用户

 想**0 ★★★★★

2019-05-04

太好看了吧，一直都在用哦，完美日记真的很完美，商家太良心了吧，❤️❤️❤️❤️❤️我的妈呀，买它买它买它，质地很润没有那么油腻，薄涂厚涂都很好，质地太让人舒服了，物流特别快呢，超棒哦，太满意了，太满意了，必须好评，好评，好评👍👍👍👍👍客服小姐姐特别棒。一起买了两个哦，推荐给了朋友们，颜色特别喜欢❤️❤️❤️祝店家，生意兴隆！👉👈



 gdh0036 ★★★★★

2019-11-12

纸很厚，质量不错，包装也好看。



回复

 j**Y ★★★★★

2019-12-07

纸张很柔软，吸水效果好，价格也便宜，很不错噢



東 东小店

选品重点 五

注重节庆，提前规划

<div>2月</div> <div>February</div> <div>2月份节日大全</div>	世界湿地日 [2月2日]	立春 [2月4日 (农历正月十一)]	国际声援南非日 [2月7日]
	国际气象节 [2月10日]	元宵节 [2月8日 (农历正月十五)]	情人节 [2月14日]
	雨水 [2月19日 (农历正月廿六)]	第三世界青年日 [2月24日]	龙抬头 [2月24日(农历二月初二)]
	世界抗癌症日 [2月4日]	国际母语日 [2月21日]	国际罕见病日 [2月29日]

以2月为例，可选择立春、雨水、情人节、龙抬头为重要营销节点

注重节庆，提前规划

除了产品，也可结合节庆热点，发布温情问候信息



東 东小店



选品渠道

東 东小店

选品渠道 一

小程序今日主推：平台精选且累计销量不错的主推产品



東 东小店

选品渠道 二

京东自营、京选京造



选品渠道 三

99专区：价格不超过99的低价超值产品



选品渠道 四

活动专区，按照品类汇总的精选好产品



東 东小店

选品渠道 五

品牌专区：精选了品牌知名度高的产品，会持续上新

京东 ▾ 取消

综合排序 销量 ▾ 价格 ▾ **高佣金比** 筛选 ▾

仅展示优惠券商品 ☐



京东 欧莱雅LOREAL青春密码酵素精华肌底液 小黑瓶女士护肤保湿肌底液 75ML

¥ 346

44评论
好评率100%

自购省
¥28.02

分享赚
¥28.02



京东 欧莱雅LOREAL青春密码酵素精华肌底液 小黑瓶女士护肤保湿肌底液 50ml

¥ 263

44评论
好评率100%

自购省
¥21.3

分享赚
¥21.3

京东 ▾ 取消

综合排序 销量 ▾ 价格 ▾ **高佣金比** 筛选 ▾

仅展示优惠券商品 ☐



京东拼团 华为 (HUAWEI) 荣耀10青春版手机 幻夜黑 全网通6G 128G

¥ 1699

316评论
好评率100%

自购省
¥68.8

分享赚
¥68.8



京东拼团 华为 (HUAWEI) 荣耀10青春版手机 渐变红 全网通6G 128G

¥ 1699

316评论
好评率100%

自购省
¥68.8

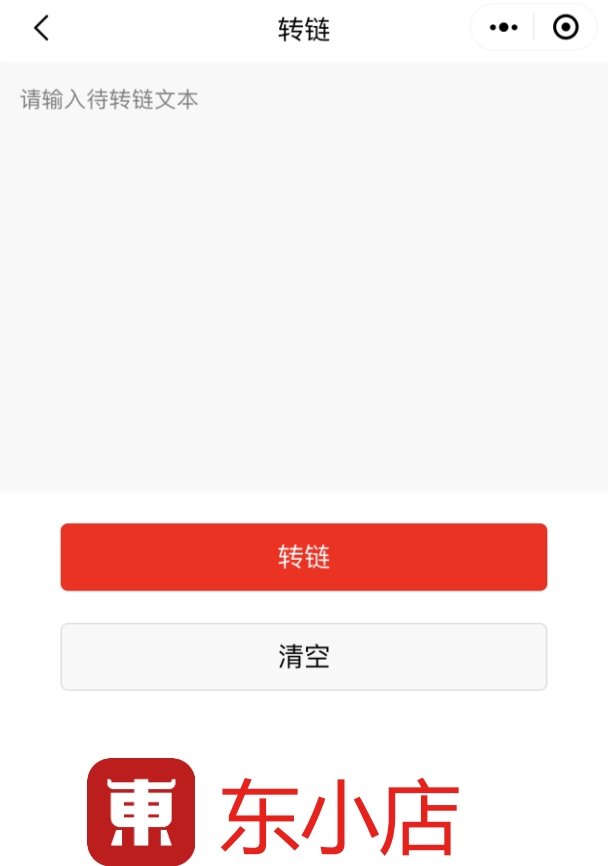
分享赚
¥68.8

東 东小店

品牌影响力+产品力+传播力+渠道=营销无限大

选品渠道 六

在京东等平台看到心仪的商品，或别人发了商品链接后，复制链接，回到东小店小程序进行转链



文案写法

東 东小店

文案写法 —— 洞察与共情

目标人群喜欢的文字，便是好的文字：简单，生动，直戳人心

😍 平常的日子也要给最爱一份惊喜！

！大牌喜钻，89元🔴得喜钻罗马数字钻石项链，轻奢珠宝首饰，一款双戴💖

🎀 黑玛瑙，贝壳，罗马数字，多种元素的完美搭配！

🎀 外侧镶嵌单颗钻石，手工镶嵌，不易脱落！

🎀 精致工艺，细腻质感，佩戴舒适！

文案写法 —— 抓住用户心理

1. 抓住价格锚

大致意思就是如果你遇到某个商品，第一眼留下印象的价格（或我们第一次决定用某一个价格购买这个商品时的价格）将在此后对购买这一产品的出价意愿产生长期影响，这个价格，就是“锚”

比如原价99，现价39，简单实用！

这个99就是一个锚定价格，它提升了你对产品本身的价值感知：这个产品质量不错，值99元

如果没有这个锚，只有现价39元，那就会让人觉得这个产品相对廉价，也没有打折的惊喜



文案写法 —— 抓住用户心理

2. 从众心理

人在群体中的行为往往会受到他人影响，甚至会根据周围人们的反应作出相应的反应，所以营造一种“销售热”的感觉是非常重要的

4万好评👍 贝玲美护肤礼盒
💣 漏洞价 99元 得 12件套
💰 线下屈臣氏同款 1499元
👉 <https://u.jd.com/GYGeDx>
券后不管看到多少最后 99 成交



用数字突出销量，引发从众心理

文案写法 —— 突出重点

好的文案只需要一个点，就能扩散出许多精华，而不是许多优点加到一起来说，优点太多反而让人没有购买欲望

品类	重点
食品	好吃、卫生、健康
护肤	对皮肤好、不过敏
彩妆	好看、不卡粉
母婴	健康、安全
数码	耐用、不易坏

文案写法 —— 偶尔感性

不能一味发品，可在群里或朋友圈里，发一些温情文案

每天下班前说声“晚安”
大家好、才是真的好 😊



🌙 月亮不睡我不睡
😓 我是销售小宝贝
🛒 在家购物你不累
👛 轻轻松松换装备
👛 你来选，我来发
🚚 快递小哥送到家

老板您需要什么



窝在家十几天了，有没有很恐慌？😱
实在无聊找我聊天吧！😁
我给你讲讲社交电商。👉
免费开个京东东小店。💪
把你这个月的工资赚回来。🎉

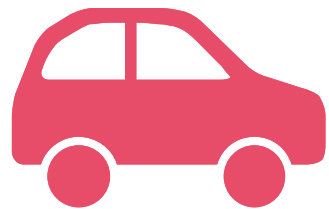


東 东小店

发品方法

東 东小店

发品时间



7:30到9:30

上班途中，用户
在地铁或公
交车时间段



11:30到14:00

午餐和午休时间，
用户在吃饭过程中
或不午休可能都会
刷微信购物



晚7:30到9:30

下班途中，用
户在地铁或公
交车时间段



晚9:00到11:00

睡觉前，躺在
床上的时间段

 东小店

发品时间



11:30到14:00

午餐和午休时间，
用户在吃饭过程中
或不午休可能都会
刷微信购物群



東 东小店

发品时间



晚7:30到9:30

睡觉前，躺在
床上的时间段



東 东小店

晚间是不可错过的购物高峰期

比如选择日用品：辛苦工作了一天的女士们都喜欢用买买买来犒劳自己，如果此时你推荐一款品牌护肤品，明星同款等等，价格优惠，好评率又高，当然很容易就产生了消费

当然具体商品的选择，还是要根据自己群内消费习惯和群友的属性来选择

朋友圈发品 发品原则

朋友圈发圈次数不易太多，建议1天发早中晚3-5次，而且每次都要是单品爆款，最好是9张高清图哦



東 东小店

朋友圈发品 发品原则

每天都要用心去写每一条发朋友圈爆款的文案，挑选优惠力度超大，受众群体比较广的商品

坚持下去，你会发现你的朋友圈购买力会越来越强，而且大家还不舍得屏蔽你，这便形提升了用户黏性和你的影响力



Thanks!

東 东小店