

解释的通俗一点，市场容量其实就是市场的需求量，根据需求量定制产品，才能搞好运营自己的店铺。

很多商家发现了产品listing这一特点，就如同发现了新大陆一般兴奋，觉得可以打造爆款了，但实际情况却恰恰相反，有些产品看着只有很少的listing，在刷了几单后虽然可以到达首位，但是受限于自身市场容量狭小，需求量有限，所以做更多的操作也不可能成为爆款产品。

由此不难看出，产品的市场容量对于商家运营店铺来说，是一个影响非常大的因素。

商家想要自身商品的市场容量进行判断，其实可以通过以下几种方法：

#### 方法1、看产品排名

只要商家的产品在大分类中靠前，在大类目排名中保持在6000以内，都可以被称为是销售较好的产品，市场容量一般较大。

#### 方法2、查搜索量

这个标准通常限制在前三个月内，搜量超过十万，只要商家能保证自己的产品的前三名关键字在一个月内搜索量超过10万，这就说明此产品的销售状况良好，市场容量大。

#### 方法3、库存情况

通常情况下FBA显示的In Stock可以展示的库存数量至少可以保持在最低20个，如果商家添加购物车库存的数量非常大，商品的客单价也相对较高，这种情况恰好可以反映出此时商品的销量处于一个相对稳定的状态，市场需求也较为旺盛。

#### 方法4、评论管理

消费者的留评可以在一定程度上反映出市场对此类商品的需求，特别是星级评论越多，越能反映出此商品对市场的价值。