

拼多多代运营 网店托管服务 新店注意的点

产品名称	拼多多代运营 网店托管服务 新店注意的点
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

俗话说得好哈，千里之行始于足下，一家新店铺开起来之后，开头很重要！

1、前期15天很重要，要用心做

很多中小商家基本上是没有运营团队的，例如说：运营、策划、美工、推广、客服等等，说白了就是都是自己一个人干的。但是在这个时候为了简单方便，很多时候就会直接把同行的详情页、主图、标题这些全都抄袭过来，更简单直接的就是直接去用厂家给的数据包。

他们的想法往往是把产品上架之后再谈这些问题，但实际上，新店是有半个月的扶持期的，加上产品上架之后的新品扶持期，双倍扶持期加持下肯定会有一些访客流量给到店铺。而这也是平台对店铺的一个试探，试探产品是否受欢迎。但是如果前期产品基础没有做好，访客进来没有转化，等15天扶持期过去之后，平台会认为店铺没有竞争力。最终导致的结果就是没有流量、没有销量。所以不要以为前期刚上架就有人进来买，就觉得自己产品很好了。因为那是你店铺第一次，也是前期唯一的一次平台扶持资源。做的不好以后就再也不会有了。

所以很多小伙伴问为什么，店铺后面越来越差？那是因为产品没有新品权重了，你的15天扶持期过了。而拼多多需要的又是新鲜的产品，而不是要滞销老产品。

2、店铺是上一款好？还是上很多款好？

一般标品都是建议前期先上3-4款产品，其中1-2款中的几个规格标低价，做低价引流款，另外1-2款保留利润和卖点，做利润款。低价款和利润款之间需要互相关联。最起码是配套使用，或者比低价款更具有性价比的产品。方便后期导流。前期集中资源推广低价款，等店铺流量稳定之后再通过关联导流访客至利润款。做到盈利。

低价款因为考虑要做活动和折扣来吸引客户，可在定价之前预留一定的利润空间方便操作，利润款同理。

划重点，如果你是服饰鞋包行业，不要犹豫，上新就是了，因为服饰鞋包的更新特别快，单靠一个款基本是不可能做的起来的。而且因为竞争大的原因，你的单品权重累计是跟不上款式更新的速度，所以你这个时候就需要保持一天一款或者两天一款的频率持续上新，持续获得新品流量。最好是每个上新的产品当天就要做出几单销量出来。这样可以延长新品扶持的时间。避免滞销产品出现。如果出现滞销了就下架重新上架一次就好了。

3、不注重多多搜索推广，车子开不好？

个人建议前期不要盲目开车，因为并不是给了钱就一定会有流量的，有的甚至会起到反效果。要知道拼多多是很注重消费者体验的，都是会把消费者最可能成交的产品去优先去进行推荐的。

而如果你开车了，但是你的点击不行、转化也不行的话，那么拼多多搜索就会判定你的产品是不行的，那么不但不会推荐，还会把给你原本的流量给收回来一些。本身基础就不好还开车被平台发现了，那平台肯定是不给你机会占用宝贵的平台流量资源的。

4、店铺DSR综合评分

大家应该都知道店铺综合评分，综合评分代表着店铺产品的体验、售后、售前、销售额等方面的结合。

店铺的综合评分大部分是来自于流量的转化、售后处理的情况，当然离不开销售额，但这里要非常注重的就是我们的售后问题，为什么我们经常会说产品优势占据了50%的成功几率呢？就是因为你的售后如果处理不好，那前期的耗费、推广、努力，都很容易白费。所以产品优势其实说的就是售后，售后能力也代表着店铺的综合评分。

5、店铺是否存在负优化行为

店铺没有流量、没有排名、没有销量怎么办？把标题、主图、详情页甚至把价格以及产品属性都进行修改了，结果呢？不能说没有优化成功，但是可能会发现优化之后的数据还不如之前的好，那是为什么呢？

要知道不是不能去优化，而是优化的关键在于你必须是能够确保优化后的数据表现是非常好的，比如说优化主图，如果你更换主图之后，你的点击率明显是高过之前的话，那么你的搜索效果肯定是比较好的。

6、避免因小失大

有时候我们也需要去避免一些意外的情况，举个栗子：一个买家购买了这款产品，发现这个产品有一点小小的瑕疵，并且买家有点小贪心，要求退款不退货，如果这个时候要求他把产品寄回来或者帮他换一个的话，买家一个不高兴，直接就不退了，然后写了几十个字的差评。结果就导致店铺这个产品的转化和流量大幅度下降。不过这里不是说大家遇到这样不讲理的买家都需要去忍气吞声的，但是在合理范围里面，你需要去权衡自己的利益。

所以我们在新店刚刚起步时候一定要知道怎么去布局，然后规划好自己的店铺计划，知道需要如何去进行操作。避免前期少走弯路。