

南阳淘宝代运营公司/拼多多代运营公司/网店装修托管价格优惠

产品名称	南阳淘宝代运营公司/拼多多代运营公司/网店装修托管价格优惠
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	3000.00/月
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

自2020年以来，传统电商红利慢慢消失，社交电商逐渐崛起，成了新的风口。如今，很多商家都有在拼多多上开店，平台流量巨大，发展迅速，企常青是专注于拼多多代运营、培训、平台入驻、活动对接、店铺运营、爆款打造、注册公司等电商全托管服务公司 包你上限时秒一杀及各类大小活动

时代在进步，您也不能落后，有些事情你不尝试一下，就不可能从中获利的！企常青的服务内容主要为以下几个方面：

- 1.企常青网店托管本着创新、创造、共赢的理念，让客户投入较少的资金，获取较大化得回报。
- 2.专业的美工团队：根据卖家的产品特点，设计符合买家审美习惯的店铺主页宝贝主图、预览图、详情页，让卖家的网店一看就是专业团队设计的，进而帮助卖家提高店铺的整体转化率！
- 3.专业的运营团队：网店设计装修完成后，运营团队根据产品的特点、买家的搜索习惯对产品的关键词进行优化和推广。通过对宝贝的上下架时间的调整、橱窗的推荐，提高宝贝曝光率，以及产品活动报名，进而提高产品销量
- 4.我们团代宗旨：互助互利 实现多方共赢 我们重视服务 重视售后价值 重视顾客问题快速反应 一直将客户的满意度放在首位

企常青拼多多网铺操作流程：

- 1 店铺注册
- 2 上传产品
- 3 店铺分析

4 产品选款

5 主图制作

6 详情页制作

7 数据分析

8 店铺装修

9 店铺营销

10 店铺推广

如果想了解拼多多运营 来我们企常青这有专业导师全程对你一对一零基础培训 (导师针对该店铺进行数据分析, 如何与小二进行交流, 如何上报活动, 怎样避免罚款等等)企常青期待与您的合作!

很多新手商家不会开车, 翻车也就成为了一种家常便饭。但是明明有部分智能推广的商品开车也是翻车很厉害, 我们商家就懵了! 这不都智能了嘛, 怎么还是亏损这么严重呢? 实际上往往Zui大的问题在于你自己! 如果你没有做好准备工作、基础不牢, 急着去开车做推广肯定是翻车的!

下面一分析一下你们可能没有做好的几个方面的准备工作:

一、产品内功太差

1.系统显示Zui低拼单价格过高(比同行高), 不具备引流优势。

解决方法: 设置低价引流款来进行引流。(注意SKU价格差距不能太大, 否则容易被系统判定为低价引流。150%差距即可)

2.图片(包括主图、轮播图、详情页)等不够幼稚, 作为电商平台, 买家看不到、摸不着你的产品, 前期这个是代表你产品形象质量的, 一定要做好。

解决方法: 某宝请专业美工设计、自己PS则参考优一秀同行设计图片。

二、买家秀评价太少

产品没有销量、评价买家秀, 大部分买家都会很犹豫, 这就相当于口碑! 那么前期没有做到二十个以上的优质带图买家秀之前不要去开车, 否则就是打水漂, 转化率肯定是很低的!

解决方法: 找亲友做分享单, 快速积累基础评价数据, 具体操作方法可以看我前面分享的文章

三、产品没有测图

通过测图来确定Zui优质的那张图片, 并设置为主图, 用来保证点击率! 虽然开车做推广都是按照点击来收费的, 但是点击率高低也决定你权重高低, 直接影响你接下来的流量大小。

解决方法: 通过多多搜索推广来测图! 具体操作方法可以去看我前面分享的帖子——[拼多多测图测款实操流程]

四、进店人群不精一准

如果说测图是为了保证点击率，那么人群是否精一准就是保证转化率！平台流量很多但是人群也很广，老人、青年、男人、女人、学生、宝妈、白领等等，每一个不同的人群他们的消费购物选择就会不同！你总不可能把裙子卖给男人吧？（特殊情况只是个例，看总体）所以当你的裙子这个产品如果都是展现在男人面前那么转化率jue对很低！开车不亏死才怪！而这个流量人群是系统根据人群标签来给的流量，前期新店没有人群标签所以流量很乱是很正常的，那么怎么去做精一准人群标签呢？

解决方法：通过多多搜索来定位精一准人群标签。

当运营遇到难题时，看文章、视频的确没错，但错的是看了之后并没有实践运用到自己的店铺里，仅仅是看看而已，怎么可能提升自己呢？要知道，任何理论上的东西，几乎都是通过实践得出的。文章始终只是文章，可以理顺思路，但不能决定你的销量，只有经过不断地实操，才能从中发现问题，从而针对性的解决问题。