

揭秘杭州拼多多代运营很牛黑马公司

产品名称	揭秘杭州拼多多代运营很牛黑马公司
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	
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

爆款打造流水线

1、投入阶段

多多进宝前期测款、推款

现在我一般前期推款都是用多多进宝来推，多多进宝在推新品的初期阶段还是挺好用的。

（类目不同数据也各不相同，下方数据仅供参考）

多多进宝

测款打基础

一阶段是测款阶段，所有的运营技巧都是基于好款来说的，你的款不行，再逆天的运营大神也无法扭转乾坤。

测款方法：一般来说用多多进宝测款，首先推3天看看数据情况，如果推出去的量较少，那就增加佣金比例以及优惠券金额，再来进行测试，如果数据还是不行，那就说明这个款式的确不好。

数据参考：根据我这么久的经验来说，如果是女包类，单品推200—300件，是属于潜力爆款的及格线；童鞋单品500双左右，是不错的成绩，如果能推到1000双，那就说明这个款甚至有希望发展成大爆款了。打造童鞋单品的时候，首先我是运气比较好，天时、地利、人和都占了，拿到的一个款表现就不错。

那时候大概券后价格是24.8元，佣金比例为20%，这个款天推了500—600件，第二天推了700—800件，再往后的每起码都是1000件起，数据表现不错。

推手的选择

当然多多进宝推广数据表现，也和我找到了可靠的推手有关，推手的选择其实和推广效果也有很大关系。

找推手：如果你是完全新开的店铺，不认识好的推手，首先可以问问同样做电商的朋友，有没有推手推荐；其次你的自身实力也是吸引推手的一大要素，像我做到现在每天都会有很多推手找上门来，款好，性价比高这些都是核心要素。

多多进宝做了一个星期左右，这个款大概就有快上万的销量了。

（童鞋30天多多进宝数据）

多多进宝推款优势：目前我总结在推新品方面有效的方法就是多多进宝了，这是前期新款打基础和评价好方法，因为现在靠刷单基本没有出路，多多进宝好推的款式，出了评价就直接报名，基本90%以上通过率，配以两拨基本可以把这个款做起来了。

但是也要和大家说明，这样操作，一些小卖家可能有点吃不消，我基本推款都是先砸3万到5万进去的，一开始投入如果选对款，押对宝了这些钱也不算多的，要是这些钱都打了水漂还是很肉疼的，所以要再次强调测款的重要。

2、盈利阶段

调整多多进宝、开始转战推广

说回我们的童鞋，这个时候通过多多进宝我已经做了快上万的销量了，那肯定就不能再继续亏下去，此时把优惠券降低、佣金比例降低，保证自己是可以盈利的，放在多多进宝平台上，给小推手推一推，转移精力到广告推广。

做场景推广的话，开始时为了对比效果，人群和资源位我都分多个计划设置，观察推广计划的表现数据，慢慢的再去优化。

去年基本做的都是场景推广，今年开始搜索推广占了大头。

开始时出价可以稍微高一些，像我一般是比市场平均高出个1毛左右，保证一定量的曝光后再来看数据效果调整出价，这里要注意找到合适的出价后，出价就不要轻易改变了，可以设置分时折扣来做调整。

如果你的目标是推爆款，那推广的环节要做好心理准备，做大爆款推广一没5000+的消耗是起不来的，所以要算好投产，紧盯推广数据。

销量起来后，能报名的免费活动一个都别少，领券中心，逛街日常，九块九日常