

# 拼多多高客单价运营200+的女装日销5万+ 拼多多代运营

产品名称	拼多多高客单价运营200+的女装日销5万+ 拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	1.00/套
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

### 选品

做电商，重要的事情就是选品。以平台商品为参考选择蓝海区域，做商品差异化。并且所有的选择一定要基于数据。所以我首先会从其他平台获取他们的销售数据、收藏数据，在别的平台销售的好的商品，再拿回来测试点击率转化率等等数据。这样做其实是一个双保险，优中选优，爆款命中率会非常的高。

很多小卖家总是喜欢去跟拼多多已经爆了的款，这是错误的，因为这款已经在拼多多上爆了，市场空间已经被大卖家吃掉了。而你再去抢市场，首先前期销量没有优势，成本更加没有优势，你为了抢夺别人的销量甚至会亏本销售，后亏得满头包。所以小卖家绝不要正面和大卖家硬刚！

选品黄金准则：把握好时间差，利用数据工具查看，找到别的平台快速起量的款。

### 推广

能有这样的数据，还有推广的功劳。通过付费流量获得喜欢该产品的访客。并且选词要尽量选择高点击率的词以及转化高的词，这些词怎么找？这里和新手商家提一句：商家后台—推广中心—推广工具—搜索词分析。新商家好是先去拼多多课堂看看推广的课程，磨刀不误砍柴工，先了解再学技巧，前期少花点钱摸索一下适合自己的推广轨道，皆大欢喜。

### 转化

拼多多课堂其实有很多提供转化的课程，不再赘述。就提一下详情页，详情页可以做一些刺激消费者下单欲望的描述。比如这些服饰类详情页加一点优质买家秀，比如农产品详情页可以多展示一点种植/养殖过程中的实物图，讲讲这个收获过程中的艰难，能让买家觉得商品得来不易物有所值。如果能体现出你是大规模做这一行的，能提到这个商品和买家相关的知识或技巧，显得，就更容易获取买家信任，提高转化的效果会更好。

多多精华：

1. 做自己能力范围的事情，不跟风。
2. 把握好时间差，利用数据工具查看，以平台商品为参考选择蓝海区域，找到别的平台快速起量的款，做商品差异化。
3. 推广获取流量，选取高点击率高转化的关键词。
4. 商品描述要从获取买家信任入手。

11月5号上架产品，上架天分享给了亲戚朋友，增加了2个销量，测款当天消耗200,成交1单，点击率为3.79% (测了2天)数据都非常可观。6.7.8号一直有分享给亲戚朋友买单。

11月9号，继续分享给亲戚，外加真实订单，总订单数为29，访客数为2144，推广成交8单。

11月10号，访客数为4656，总订单数为66，推广成交14单，ROI达到3.43。

11.11的时候访客数达到了2w，订单总数为246单，推广消耗3300左右，这个还只是开始。

11月15号，访客数达到了5w，销量为308。因为货没跟上的原因推广消耗才1300左右，成交量113单。

本公司坐落于电子商务之都-杭州，主要提供杭州拼多多代运营、拼多多代运营、电商代运营、网店托管等服务，杭州拼多多代运营；注册资金1000万，上市公司投资，是一家专门为品牌客户提供一站式电子商务解决方案的网络营运服务公司。我们的优势：

一.3年磨一剑，只做拼多多运营，创始人是原上市公司零售体系高管，我们更加了解新零售背景下的线上线下相结合的布局玩法；拼多多是一家集整个电商服务产业链资源为一体的资源整合型平台公司，现在电商流量碎片化，多维度空间做整合了一些电商方面的资源；二、电商品牌孵化运营服务的公司，公司成立以来，先后参与慈溪家电产业带，清河羊绒产业带，织里童装产业带，大唐袜类产业带等国内产业带源头的运营咨询孵化服务，天猫官方产业带活动，与多家产业带及天猫上下游服务商体系合作并达成了重要的战略合作伙伴关系；

三.拥有老花镜类目TOP，车品，童装，孕妇装，儿童家具、女装等孵化案例，终实现商家，行业和拼多多三赢的局面！四、先后与视觉、短视频（跟屁虫）；mcn机构（如涵）、网红达人（李佳琪、薇娅）等、品牌策划的汤臣杰逊，企业外包上海网萌，与我们是战略合作伙伴，通过这些更全面的资源输出能够更全面的服务商家做到更大价值的市场输出，让产品能更大的释放声量；现在是颜值经济，差异化竞争；所以好产品更需要好视觉，现阶段线上运营，内容权重越来越高更多的大商家大品牌都是通过产品类容取胜，需要做到以下3点。

- 1、产品内容化（让产品会说话）
- 2、购物场景化（针对需求场景的体验更能刺激消费者的购买欲）

### 3、运营系统化（做让认可的数据）

所以在电商板块的任何服务及资源找拼多多可一步到位，全面解决电商板块所有问题；

使命

助力中国质造，成就中国品牌

愿景

做信赖的品牌孵化平台

价值观（拼多多六君子）

感恩、担当、创新、内观、激情、共赢