

# 拼多多直通车网友的见解 拼多多直通车代运营服务

产品名称	拼多多直通车网友的见解 拼多多直通车代运营服务
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

1、选词。记得一句口诀，大类目，小类目，找大词。大类目，一定要找关键词的，比如大码针织衫、雪纺连衣长裙等等。

为了避免选词一长没流量，选词一断烧钱快的盲区，给大家讲个选词的小方法，首先选词不要操作三个词语，特例除外；其次，属性词一定要符合宝贝上传时候的属性，比如，属性是长款的，开车的时候别选短款，连衣裙就别选短裙；后，选词的时候，选不超过二十个词，不低于十个词，高于二十个，可能成本过高，低于十个了，可能会遗漏词。选完以后，删除8分以下的词，然后再去测词。

1、系统推荐：很多商家都会使用这个方法选词，简单方便，根据系统推荐词再从中挑选符合自己产品的关键词即可。

有些新手会把系统推荐的所有词都添加进去，造成了商品与词不符合的现象，买家看到商品词后会直接忽略掉，所以商家应仔细挑选、尝试组合使用，提高词的质量。

2、搜索推荐：打开拼多多，搜索商品词，下拉词也能作为选词参考，然后根据参考词设计出属于自家店铺的独有词。

3、热搜：现在商家可以通过管理后台进入商品数据-商品热搜词，来查看产品的热搜词。

4、其他平台热词：很多卖家可能同时也会在其他平台开店，并利用这些平台上的热卖款式作为选货参考，这样会使各大平台的商品信息有着极大的相似度，对于卖家选词而言，其他传统电商平台的行业热词可取性也很高。

2、基础销量。直通车的基础销量是非常的关键的。如果一个新品，你开了直通车，出价再高可能都没有展现，但是你刷了一单，马上会有展现出来。每个新宝贝，系统都会比较友好的，只要你开了车，出过几单，质量分跟权重会提升的比較快，出价自然就低了。所以直通车的前期操作是非常关键的，这个我们在后面直通车专门课程会讲到。

3、大词不一，词不三不四。这句话是什么意思呢，大词的话，不建议大家开第二，竞争太大，烧钱如流量，第三四位是优质的，在第三屏到第五屏，用户还是有耐心话下去的。词不建议大家开到第三第四位，词本身流量相对较小，竞争也会相对较弱，而且一般词的转化也会比较高的。我们开到第二，有利于获得更多的优质流量。

4、出价。先高后低，卡位出价。出价的时候，先出到一到两块，卡到前五的位置，有流量，也较容易搜到的位置，然后开始按照计划补单，基本上几单补好了，权重上去，同等出价排名也会下去，这是就一毛一毛降价，如果掉到后一位，那就一分一分加，加到回到原位为止。具体什么词卡什么为止，就看不同的类目，不同的关键词，也要看自己的产品，多开点车，有经验了，就明白了。

## 一、报名新品活动

新品活动是拼多多平台上唯一一个没门槛的活动，无论对于新手还是老商家都是一个福音。特别是现在改版之后的新品活动，只要审核通过不违规，就能够在资源位10天，商品标签越明确，得到展现的机会就越大，这样肯定就能够快速为新品积累基础销量了。

## 二、新品要有价格优势

在拼多多卖东西，商品一定要有价格优势，这样基础销量是不用愁的；但是价格不能太低，否则没有利润也就没意义了。但这里有个前提，就是必须要根据自己的发货能力去保证库存，否则量太大无法及时发货是会被处罚的。

## 三、做好老顾客营销

对于拼多多老商家来说，老顾客可是帮助积累基础销量的好帮手，首先他们已经对你的商品有一定的了解，对你也有足够的信任，那么你给予他们一些小优惠，肯定是能够激起他们的购买欲望的。

## 四、利用朋友圈推广

因为还没有基础销量，所以直通车推广不可行，那么就要充分利用好朋友圈推广了。分享到朋友圈，让亲朋好友购买，或者让他们和老顾客帮忙分享，就能将圈子慢慢扩大，如恰好有人有需求，又是认识的人分享的，他们就会进行购买。

## 五、为新品添加多个sku

如果商品只有一个SKU，买家喜欢这个款式可是不喜欢这个颜色，这样就会流失了不少销量；添加多个SKU，让买家有更多选择，还可能能让买家同时购买多件，新品也就能更快积累基础销量了。现在的已拼件数也是可以直接修改的

