

怎么样做好一个拼多多运营？拼多多代运营公司分享5点技巧

产品名称	怎么样做好一个拼多多运营？拼多多代运营公司分享5点技巧
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

每一个环节他都需要参与其中，所以拼多多运营并不是一份容易的工作，而且并不是每一个人都能成为一个好的运营的。好的拼多多运营，他们都懂这5点。

一定要做好店铺人群定位

现在做电商，粉丝营销是重点之一，要想吸引更多粉丝，就要做好人群定位。例如你的产品面向大学生，那么就要知道他们常用哪些平台，然后到这些平台宣传；创建一个微信群，通过公众号、微博等账号将他们引导进去，偶尔发发福利，提升他们的粘性。

- 1、通过一张好评卡添加为对方好友；
- 2、下达一个特殊任务，提供一个搜索关键词，比如“某某旗舰店 短袖男”；
- 3、刷手按这个关键词以及相关信息进行搜索，会要求刷手先垫资79元购买这个产品；
- 4、完成付款程序之后的一两分钟内，垫付资金和承诺的奖金就通过微信转账转了回来；
- 5、刷手收到卖家寄出的货品后拍照、发图、好评；
- 6、刷手寄回货品。

以上只是简单的刷单方法，而随着刷单成本的水涨船高，这些商家的刷单技能也持续升级中：当刷手完成下单任务买了A

产品后，商家便统一寄出一包洗衣粉，权当佣金，这便是一场“狸猫换太子”的好戏。

整个过程，刷单流程清晰，而为了储备这些粉丝刷手，商家更是处心积虑。

首先，“增粉”那块，上文已经提到，通过微信添加；那成倍“增粉”有啥招呢？诱导用户在一个链接中购买两件以上的商品，那么在下一单的时候，商家就可以购买两件以上的产品，如此让刷单更有效果；

二、利用活动为店铺引流

开店初期店铺流量都是会比较少的，拼多多运营就要考虑做推广了。因为商品缺少销量和评价，不适用直通车推广，而活动对于新店引流是必不可少的。新品活动是唯一无门槛的活动，有了一定销量之后，就能够报其他活动；店铺活动也是非常好的引流途径，运营就要好好去策划了。

产品确认、备货——活动报名——活动确认——活动装修——活动前预热——活动辅助——复盘

而在开始前，首先要搞清楚的是我们做活动的目的，是吸引新客户、激活老客户？还是打造爆款？或是测款？清楚目的后再选择适合自己店铺的活动才能事半功倍。

活动前：

—

产品确认、备货

选择活动产品要注意挑选成本折扣空间比较大的当季款，然后对比店铺自身条件，选出haochanp、款式风格具有竞争力的产品。

备货方面要保证库存，活动起来了却没货发，一切准备都是白搭了。

活动报名

这里的问题是要根据自身情况决定价格、是否包邮等。

三

活动确认

报完活动后，不是说一定就能上活动了，要密切关注活动状态，如果报活动失败了可以及时重报。

活动装修

活动装修是营造店铺活动氛围的一个步骤，主要是视觉营销，在这儿要将参加活动的产品以及店铺爆款、主推款放在店铺首页显眼的位置。

五

活动预热

活动预热主要是三个方面，一是老客户的引流，二是店铺自营销活动辅助，三是站内外推广。

老客户引流通常通过旺旺、短信、电话等方式，有的店铺有老客户群也可以充分利用起来，通知老客户店铺活动详情。

店铺自营销活动辅助就是下面第六点中提到的各种活动。

推广像是网销宝、钻展要在活动前至少半个月开通，进行产品推广，做好预热。

六

活动辅助

一般店铺不会只参加一个活动，活动之间能够起到辅助作用，像是使用优惠券、单品营销（限时促销）、整店营销（满优惠）、关联营销、组合营销等等。

活动进行中：

活动进行中更多的是对的考验，旺旺要24小时在线接待，第1时间给询盘客户回答，还有针对下单未付款的客户，可以主动询问原因，帮客户解决问题促成下单。

活动结束后：

七

复盘

复盘在一项活动中是非常重要的，它包括数据分析、售后服务跟踪（提升客户购买体验）、会员等级更新设置、预告下次活动的部分特权给客户大的满足感、流量回访。

平台活动报名的时候需要知道活动的具体情况、优惠幅度。切忌一个产品报一个活动，不要一个产品报多个活动。产品提交报名后切勿修改SKU信息。

四、要保证商品质量及发货效率

商品的质量是店铺长久生存下去的根本，所以拼多多运营一定要认真检查商品的质量，在发货前再检查一遍，以免因为一点小问题为店铺带来更多的售后问题。发货速度也是影响买家体验的重点之一，这一点也是拼多多抓得比较严的，所以运营要监督好发货速度及物流更新情况，必要时及时更换物流公司。

五、督促做好售后工作

这是买家购物的一步，如果不想前功尽弃，那么拼多多运营一定要注重这一步。售后服务做得好，能为店铺带来更多回头客，做得差就会导致店铺流量下滑严重。这里主要抓好的回复，要及时解决买家的的问题；遇到差评也要第1时间处理，尽可能让后面的买家给予好评，将差评压下去。

虽然拼多多运营要做的工作不少，大多都是一些比较小的事情，但是每一件事都是会影响店铺任何一个环节的。运营就是要在实践中不断学习、总结，这样才能将拼多多店铺运营得更好。