

拼多多运营需要了解的问题 拼多多代运营给您排忧解难

| | |
|------|------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多运营需要了解的问题 拼多多代运营给您排忧解难 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 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

每一个做电商的人都值得钦佩，因为外人根本不知道我们经历了些什么。正所谓做电商，需要懂的东西也不是很多：运营、分析数据、美工策划、数据统计、推广、市场分析、活动研究、营销、文案、促销方案、爆款挖掘、爆款打造、爆款维护、新老客户维护、纠纷率处理，此处省略一万字.....

拼多多兴起的时候也不短了，但平台规则、某些玩法，还是有比较多的朋友没有参透。比如询盘回复率不能低于80%、不能提及任何联系方式、拼多多后台开通合作快递免处罚？！、、、等这些平台规则、玩法都需要我们牢记，因为处罚的金额和影响是较大的哦。

那我也总结了25个关于拼多多运营上的问题，分享给大家了，希望大家看完能够茅塞顿开：

1、问：浏览一个商品的详情，下面会推荐价格很低的同类产品。这个是怎么做到的？我的流量是否会流失了。

答：这是场景烧上去的，平台鼓励商家们多做好产品、创新产品、差异化产品的透出。这样产品竞争力高，就算同行的产品通过场景展现在详情页下方，也不会影响你的转化率和跳失率。当然这里也是高价格的商品容易当炮灰，这也是非常实在的道理，你的产品优势不大，做电商确实会很吃亏的。

拼多多店铺内功之详情页怎么做？

一、拼多多详细页面的制作。

首先我们在设计时要考虑到一定的版块细分，通用详情页将有产品信息、产品优势、行业比较、客户痛点、产品历史、物流服务等，这些版块在设计时要考虑到，并不是要求每个版块都要包含，而是有计划

地选取一些，然后按一定的顺序进行排列。

选好版块并安排好布局，然后在设计过程中就可以按照版块所需的内容去寻找素材并进行文案排版。

二、关于详细页面长度的问题。

我们做的是拼多多详情页，一个产品的详情页，内容太长或太短都不好，如果是内容太长，消费者看不见，会产生厌烦情绪，相信在我们浏览详情页时会有一种心理，那就是潜意识里一定要把这一面往下拉，结果你的详情页太长，怎么看也看不完，这样无形中就给读者带来了浏览上面的疲劳，会给买家留下不好的印象；

而如果页面太短也不好，一是想要表达的信息，二是产品的特性和优点没有表现出来，三是让买家觉得我们的产品不够，做详细的产品介绍会让人不信任。因此，要求详细页面不要太短，也不要太长，适当的话就可以了。

三、关于色彩搭配的问题。

这种细节设计的过程也比较重要，讲究色彩搭配的细节页面在浏览时会给人留下美好的印象，至少会觉得色彩混乱。所以在颜色搭配上一定要讲究色系的运用，如果我们没有颜色方面的经验，可以去百度上面查询一下，看看哪种颜色的搭配比较合理，然后在图片，背景的选择上尽量选择这些色系的颜色。

四、关联营销！

在做详情页的时候，前面可以加入一些其他产品的信息，这就叫关联营销，这样可以提交其他产品的转换率和订单的客单价。我看到很多其他做得比较好的商店都会这样做，尤其是一些大的商店，很多购买者在浏览商品时经常会因为我们推荐的产品信息而跳转到我们其他的商品上，而且成交的机会还比较大

2、问：产品一直体检，引流很困难，怎么回事？

答：拼多多还是和淘宝有很大的区别的。大家在淘宝搜索：儿童床，出现的大部分SKU低价格是100左右或更低的，因为淘宝利用了一个低价SKU引发点击，这不错的一个思路。

但拼多多不一样，产品只要被体检就证明有的地方不合格，那么部分出现的问题是在SKU上，因为低价格与主图不符合，什么意思呢？就是说图片展现的是儿童床，SKU低价可能是配件，这就是主图和低价不符合，很容易被体检，而且产品综合低，展现就变低了。

3、问：为什么商品一直好好的，但是突然有就违禁商品下架呢？

答：要多注意拼多多的平台规则，因为你的产品触碰到了拼多多的规则了。有的商品也可能是你的主图和详情页上出现了问题，才会被下架的。总结两点：多注意平台规则、多留意产品细节。

4、问：退款成功的订单为什么评论一直都在？

答：成功交易评价后，再退款成功的评价是不会删除的。

5、问：拼多多恶意买家天天投诉店铺怎么办？

答：可以发起订单申诉，多留证据，多多商家后台可以提交凭证申诉的。

6、问：拼多多商品主图的标准尺寸是多少？详情页的图片标准尺寸是多少，刚做不是很懂。

答：主图：800*800、详情：790*1000，在上架商品的时候也有提示的，可以多去实操。

7、问：做拼多多一定要缴纳保证金的吗？

答：不缴也可以，但是很多权限是没有开通的。比如一些活动申报、每天的发货量，甚至流量的展现，关键词的搜索，都会存在不同的。

8、问：拼多多活动怎么报，怎么弄？

答：商品评价需要100以后才可以进行报名，报名的条件是全网低价，历史低价。这样报名的成功几率会大很多，记得，拼多多就是搞的低价。

9、问：开场景展示没有曝光是什么原因呢？

答：这个肯定和出价有非常大的关联，再者就是新品如果刚上没有权重，需要适当的提高溢价先获取点击，展现才会变多的。当然前期的基础也很重要，比如是你的单品拼单数量、评价、等方面的基础也会影响到你做场景展现的效果。

场景推广没有曝光首先要考虑以下几点：

(1)是否做违反平台规则的事情，例如商品被关灰、店铺被处罚；

(2)推广商品是否是新品，有没有基础销量；

(3)推广的关键词是否为竞争性大的行业大词，是否出价太低。

推广商品的排名规则：

推广排名=商品质量分&广告出价 商品质量分：销量、点击率、转化率、交易额 商品质量分中重要的因素就是销量和点击率，认为没有曝光或系统突然异常的商家，往往推广数据中有一个共同点，商品0销量或商品点击率都比较低。在商品质量分中，销量和点击率是很重要的因素，质量分上不来，出价再高曝光也不会有大提升。所以先积累商品部分销量和优化点击率，再继续开车吧

10、问：在手机上商家版如何查看买家详细地址？

答：在跟客户的聊天窗口里面，打开聊天窗口，右上角三个点的旁边那个像电池图一样的，点一下就能看到买家的订单，点一下订单就可以看到详细地址了，可以修改地址，在这里地址里面电话号码中间的数字看不到的，如果需要看号码，点一下复制地址，号码就出来了

11、问：多多进宝出了几百单，后期该怎么维护，不能一直出高佣金做多多进宝吧，亏太多了！

答：首先看看店铺的高高高出来了没，如果这个出现了就可以暂停多多进宝了，当然如果多多进宝不亏的话可以不停，继续开着。然后关键词优化上做一下后，开场景展现做好后期的维护，前期做场景可以略亏一点。也看看能否报名活动，比如之类的（上面有说的玩法），必须要通过活动赚钱：爱逛街、九块九、领券中心。当然前提是你的评分要足够，不然前面说的都基本做不了。

12、问：拼多多平台优惠券到底是商家承担还是平台承担啊

答：券分为店铺设置的券、平台券。那当然平台的优惠券自然是平台承担的了。

13、问：快递单号录入错误怎么办？

答：24小时内可以修改，但如果改不了的话，可能就是运气问题了~~

14、问：新手上架商品后，不知道如何开展步？

答：，先把全标题自己复制，找到自己的宝贝分享到朋友圈，让朋友圈或QQ空间的朋友先进入点击、收藏加购。第二天，可联系朋友做一单，通过分享开启拼单，另外一位朋友通过搜索关键词进店下单（注意，必须填写真实的收货联系人）。前期重点注意分享链接、搜索关键词进入，都是可以的。先做好了商品的基础后，再开车。

15、问：sku数据包怎么设置

答：商品编码填写好 打单软件也设置好就可以了

16、问：为什么在买家app上的搜索引擎搜索不到我的店铺？

答：对于保证金缴纳也是有一定的影响的，当然除了这个之外就是你商品的基础内功、权重、搜索关键词，是否能被系统收录，简单来说就是单品的基础销量有没有做。

17、问：电子面单的地址填供应商 还是自己的呢？

答：这个是快递网点提供的，可以联系快递员给你代码的。

18、问：商品上了活动后，修改不了库存了吗？

答：商品只要成功报名活动后，商品的SKU是会被锁定的，无法修改库存的。如果确实需要修改，就取消活动从新申报。

19、问：请问回复一直很及时，为什么每次前一秒钟回复率都是百分之80左右，转眼过去就变成百分之50，期间没人咨询，莫名其妙就掉下去了。求解答

答：是否开通了子账号，子账号权限开通了引流了是吗？去消息设置里的分流设置下，把分流全部弄到主账号上去，这样才不会错失任何一个流量哦！

20、问：测图，需要开车吗？

答：一般情况下都需要的，数据统计后的才是真正的好图。每个平台都操作方法都不同，而且排名也都不一样，如果是你的商品在天猫里点击率很好，未必搬过来拼多多也是很好的点击哈。所以图片开车测试是理想的。

做基础优化，而不开车，基本是没有什么用的。那么，拼多多商品上架多久后可以开车呢？

一、上架多久开车？

新产品主要是为了测图而驱动的。如果你指的是推广，那就没必要了，因为新产品前期基本权重低。如果开车的话，单次点击的成本会比正常门店高很多，拼多多转化率跟不上。

如果打算测钱测图，可以刷5-10单，然后开3-5天(或者缩短到2-3天)，具体看生成的数据。费用基本可以控制在200以内(当然好先了解直通车的运营情况再开车)。如果是为了推广，保证有50个以上的有效评价，但是不能保证刷多少单。毕竟要看你自己资源的评价率。我有50%和30%的资源可以评价，所以不知道你们有多少评价率。

二、开车怎么测图测款？

- 1.对产品标题、详情、主图这些要先做个初步的优化。
- 2.主图方面，我们好是用纯白底的图，不加其他文案(例如牛皮藓)，只有产品。
- 3.新建一个推广计划，将待测产品加入计划(选词可以直接在万流云的选词助手找)
- 4.关键词一定要与产品属性相匹配

测图主要看图片的点击率：

(1)图片选择一些相对素的图片，构图需要用不同的图片来测，尽量不要加太多营销文案或者奇葩图。

(2)测图不要单纯只测颜色的区别，测图差异化越大越小，可以放些平铺图，渲染的、模特图、细节图，再看看哪个图的点击率高，不要测一眼都看不出差别的图。

(3)创意选择轮播，4张创意图放满，后期再选取点击率相对较高的图片

其实，我们后期的所有优化都是依赖产品本身的情况的，所以店铺所有款式的宝贝都是需要先测款，如果产品没有先测款，前期还投入了很多，后来才发现款不行，那损失不是更大吗?所以不要靠主观的想法判断是不是一个好的款，要用数据说话!

其实，能不能开车，并不是看商品上架时间的，而是要看我们店铺产品的情况，如果店铺产品的基础优化已经做好了，就可以开始开车了。拼多多开车还是要注意技巧的，因为开车很烧钱。

21、问：拼多多可以做好评返现吗？

答：不管任何平台，都是不允许好评返现的哈。特别拼多多的管控是非常严格的，建议不要打擦边球，这很可能处罚的力度很强。多看看规则。

22、问：我是做方便速食的.在8月8号那天库存不足,修改了库存以后就被系统屏蔽了,综合排名搜索不到,销量排名也搜索不到,没有刷过一单,其他的都没有做过修改,系统这么大的漏洞,都没有发现吗,有什么解决方法！

答：如果添加库存是不会被屏蔽搜索的，你看看是否删除了SKU或增加了SKU，这样才有可能降低的权重的。

23、问：商品SKU价格异常，存在价格偏离实际的低价SKU，是什么情况

答：看看主图是否和SKU低价的商品不一致。比如你是做手机的，SKU里做了一个手机壳低价的，但是展现出去的主图上显示的是手机。这样是会导致你这样的情况

24、问：轮播图发了8张，但为什么还显示不足8张

答：看看审核是否同过了，一般需要几个小时后才能更新过来的。

25、问：为什么活动都报不上去，甚至没有资格？

答：活动的门槛就是评价，想要快速累积评价好的就是直通车和多多推广的，现在拼多多的活动门槛以单品的销售、评价、综合情况而定的，说实在点，就是销量评价了！