

拼多多运营 做拼多多店铺的基本要素以及后期运营技巧

拼多多代运营

产品名称	拼多多运营 做拼多多店铺的基本要素以及后期运营技巧 拼多多代运营
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

做拼多多首先重要的就是挑选货源，其次再是运营！

一、挑选货源

拼多多相信大家并不陌生，首先拼多多人群定位：便宜 其次是质量。

所以要想在拼多多有一席之地必须要挑选给力的货源，直接跟厂家合作，因为这样价格方面才会有优势，前期推广比较容易起量。然后再选择一些比较热销款打造为店铺的爆款，其实一个店铺想要快速做起来只需要打造出一个爆款就起来了。如何挑选产品作为爆款呢？这就需要我们z从拼多多后台数据中去分析了！

从拼多多后台数据中分析，找出近比较火爆的产品类目来定位自己所挑选的产品打造爆款。

自己生产如果你是属于有能力的商家，那么货源问题，可以自产自销，这样产品质量有保障，虽然成本高一点，但如果以后想玩大，那么这个z是必须的。

第二种：厂家直接进货主要看你做的什么类目，一般每个行业都有生产的基地，往人多的地方跑，获就多！像做服装的肯定都知道几个出名的批发市场，如：广州沙河、白马市场，虎门，杭州批发市场等。如果你是大卖家就可直接跟工厂合作，如果你是中小卖家，合作方式可选择拿尾货，根据自己的要求可打上你的店铺商标哦。主要是工厂进货，货源方面可保证稳定。

第三种：阿里巴巴不论是电商卖家还是消费者，都知道阿里巴巴是提供货源的平台，上面聚集了全国的供应商，各类目货源应有尽有，主要看你会不会挑货了。

第四种：一件代发一种是一件代发，这种方式适合小卖家，如果是小白开店可以先试一试。在拼多多开店货源是基本的保障，没有一个好的货源，是没办法正常经营的，这是过来人的经验，希望这个分享对你们有帮助！

二、测图测款

选好款都首先要做的是优化创意图、优化标题、再利用直通车测图测款、经过直通车数据分析该产品是否有爆款潜质哦，这里步骤一定要按顺序，否则方式不对努力白费。

测出有爆款潜质的商品后就开始推，起量、维持坑产、推上热销榜、适当的利用一波直接冲上个性化首页，从而达到爆款引流的效果。

1 选款测图

拼多多新款产品的测图测款可以与新建推广计划同时进行。老款的产品是已经上架售卖过的，仅需要考虑当前主图是否需要更换，在现有的推广计划内更换创意主图进行测图即可。

一个计划内可以添加四个款式，或者是四张创意轮播图进行测图测款。

在款式确定之后，新建搜索推广计划，把需要测试的款式加进计划内，先测款，再测图。建议测款的时候不带文案的场景图进行测款，排除干扰因素，测图的时候添加上营销点和卖点进行测图。

2 备创意图

准备好图，好是先给产品设计至少4张以上不同风格卖点的主图，文案不同，展示角度不同等，在准备图片之前好去分析同行产品的卖点，图片构图，以及色调，多准备一些图出来。

3 删掉点击率低的图

测款测图的数据少不能低于三天的数据，这样的数据才有稳定性的可以进行分析。

看创意数据的时候，前提是点击量一定要够，一般是总点击量200或以上，4张创意图的点击量差不多50左右，因为小数据不足以做参考。

统计4张创意图：留下点击率高的，删除点击率差的，同时更换点击率差的1张或2张，注意一次多换2张

三、做好拼多多的技巧：

一、产品定位

- 1、入驻店铺之前，咱们就得想好要卖什么，卖给谁，卖点怎么去突出，相对于竞品我们的优势在哪里？
- 2、商店竞争，你有实力才能与同行竞争。你比你的竞争商家有什么优势，如，你的产品一手货源，成本低且优质；自己有消费者资源，你的同行无法复制的实力，这样你就有很强的实力与你的同行竞争了，这些可以帮助你更快地经营一个成功的商店。

二、客户群体

- 1、开店前尽可能的分析客户，细分，要知道客户群的需求是什么，用什么方法推广到消费者手中。
- 2、定期与客户互动，有好的新产品上线，主动推荐，介绍给客户，可以清楚知道这个新品的热度，这将有助于你快速判断哪些产品可能会被卖掉，哪些产品会滞销。如果老客户拼团少了，是什么原因，这些都需要去研究分析的。

三、店铺运营运营的核心是转化率。提高转化率的方法有很多，如：提高产品的吸引力，可以从产品定价、页面描述、礼品、附加值等方面考虑；提高页面的美观性；提高产品的销量；提高好评的数量和质量，减少不良评论，吸引流量转化；客户互动，提高客户服务聊天技巧，可以有效提高转化

四、店铺产品推广推广的核心是点击率，为什么要提高付费推广点击率，人群点击率越高意味着需求越高，购买的可能性越大；直通车点击率越高，质量分数越高，从而降低点击单价。如果我们想增加宝贝的销量，就需要增加产品的点击率。如果想做好店铺，店铺每一点、每一件事都要好好研究和分析，希望上述内容能对你有所帮助。

以上的拼多多运营内容其实很简单，但是落地到执行层面，还是会有一定难度，相对于新手卖家来说，能够选好产品，把产品的标题关键词、图片、详情页等做好，就已经成功了一大半，拼多多运营是一条漫长的道路，每天从数据中找突破点，才是好的。

1.既然选择，就要全力以赴，把拼多多当做一份事业来做。

2.认真学习，强大自己，不要贪小便宜，贪小便宜容易上当受骗，想要成功必须脚踏实地。

3.保持初心，当有迷茫的时候想想你当初选择做拼多多的目的。