

拼多多代运营全托管之为啥付费带不动免费流量

产品名称	拼多多代运营全托管之为啥付费带不动免费流量
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

大家好，我们一起聊聊拼多多的一些玩法。我是从去年开始做拼多多店铺的，因为是试水，店铺类目也很小，销量zui多的时候1万左右。数据实在是没法炫。所以一直没给大家做分享。

当然那个店铺类目很小，上限很低。本来也是试水，所以选的是竞争比较小的类目。小类目竞争小，应该要好做一点，主要目的是研究一下拼多多的搜索和场景等。

我把我的小店截图给大家看看：

这是去年1月的数据，当月销量是21万，销量基础很小。数据亮点可能就只剩下增长率了。

单还好这个店铺是盈利的，今年开始这个店铺没有用心做，推广投入也少了很多。

下面是我的车子

多多搜索限额是200元，价格压的比较低，昨天烧了162元。

场景推广限额也是200元。

拼多多有个很难受的地方是限制你zui低出价，要么你不投，要投zui少100起步。像淘宝计划zui低限额是30元，对于中小商家而言，还可以接受，前期测试，我先投放少一点，以便控制出价。但是这里对不起，没有！除非你有几个要推广的链接，可以放一个计划里面。

还有一个场景比较难受的是系统推荐出价

有些类目系统zui低推荐出价是6元，7元。怎么办呢？出这个价，钱少的很快，而且利润很低，根本扛不住亏损。

这里给大家一点建议，如果你的产品利润太低，扛不住场景的系统推荐出价，建议你利用充值金额控制计划的日限额，每天限额多少，就充值多少。

这些都是实际开店过程中大家遇到的问题。下面我们说说拼多多的流量情况。

拼多多流量主要分为付费流量和免费流量。

付费流量包括：搜索车、场景、cpt等。还有别的中小商家接触不到，比如官方签约等，小商家接触不到。

免费流量包括：搜索流量、场景流量、类目流量

付费流量对免费流量的影响有什么？

怎么才能带动免费流量呢？

很多商家，自己在开车，也在开场景（投产还很低），每天几百，上千的投入，但是免费流量就是无法进店。这是因为搜索车压制了免费流量，搜索车的排名比免费搜索的排名高，导致买家点了搜索车，而不去点免费流量。当然还有系统推荐的原因，这个问题后面再说。

那应该怎么办呢？

搜索车的原理是根据关键词的坑产做排序的，在这个基础上加一个千人前面。

坑产top1顺位，千人千面再套到坑产排序上。

所以你搜索车的关键词坑产排名很高，那么免费流量的坑产排名没有搜索车的排名靠前，自然搜索车的流量是进不来的。

我们要通过付费去做该关键词的坑产，直到你这个关键词的坑产达到或者超过车的坑产，那么关键词的排名才能超过车的排名，免费流量才进得来。

这点比较绕，不理解的小伙伴多看两遍。

下面一个问题：关键词的坑产怎么做？

这个问题其实很简单，有经验的商家一看就懂。

上面提到要通过付费去做，你可以开搜索车去提升关键词的坑产，或者oCPX模式先做坑产。

搜索oCPX模式的目的是并不是带动搜索流量，而且它也带不动搜索流量。并且你每天开的钱太多，它反而会影响你的搜索流量。为什么？

因为搜索oCPX模式1阶段的数据投放方式属于进准投放，系统会根据你的产品属性给你匹配进准流量，相当于给新店或者新连接一定的扶持。这一点比淘宝温馨很多。

搜索oCPX模式投产比较高，所以我一般用搜索oCPX模式做前期的坑产积累，保证每天能有不错的销量，虽然前期付费流量占比很高，但是坑产达到一定量之后，就停掉搜索oCPX模式，改普通的关键词推广

模式和场景推广。

再告诉大家一个小技巧。

如果你店铺搜索oCPX模式1阶段跑完，数据不行，没有达到理想状态，你可以把这个计划删除，再建一个搜索oCPX模式的计划，再跑一次1阶段。切记尽量把价格往下压，不要按照系统推荐出价去做，价格出太高，钱烧的太快了，这是商家血和泪的教训！

说实话，拼多多的车看着简单，要开好，还是要一定的理解能力和数据感知能力。

以上2种方法都是官方的，那么有非官方的办法吗？答案是有的。

比如我们前期做评价，中期做搜索权重。都是可以通过补单实现的。

既然拼多多的搜索权重需要坑产来维持，那么我们就补坑产，让关键词的坑产超过车的坑产，这样也能带动免费流量。

做评价可以通过批发渠道去做，我现在用的某某软件（避免广告嫌疑）批量补评价的，自己做评价和买家秀，出评率还不错，能达到90%以上，我目前的新店做了有15天左右，出评很高。优点就是评价自己控制，想怎么评都行，缺点就是累！

还有一部分商家问我搜索单有没有权重，这里给大家说一下，批发是没有权重的，但是它出评率很高。前期做评价可以走这个渠道

做之前需要准备什么？

首先，zui基本的，店铺能正常运营，就是交足保证金。然后定目标，先确定想做哪款产品，想要多少个评价。然后再把你出评价的产品开通多多批发。

开通步骤如下：

step1：主页左侧栏，点击供货管理，进入多多批发商城设置

step2：添加商品，设置批发价格与折扣

其次，获取产品批发链接，方法如下：

step1：主页左侧栏，点击批发采购

step2：全名称搜索商品标题

step3：找到产品

step4：选择右上角分享产品，即可得到批发链接

zui后，确定想刷哪个SKU

建议是，不必每个SKU都刷，挑1-2个引流款或你认为的潜力SKU即可。

是不是super简单？哈哈

