

拼多多单品爆款打造 拼多多代运营 拼多多托管

产品名称	拼多多单品爆款打造 拼多多代运营 拼多多托管
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

那么在打造爆款之前有什么需要注意的呢？

什么叫爆款：爆款就是流量大、转化高、人群喜好度强。在竞品或行业当中是具有独特的卖点以及销量、理想的销量递增情况。

一、打造爆款的时机：

首先，打造爆款需要一个合适的时机，并不是说你想要打造爆款，随时就可以去做！在你的产品销售好季节的前两个月，就要开始为打造爆款做准备了。这些准备是为了提高商品的权重，积累产品的销量，等到旺季来临，就会产生更多的展现、转化和点击。

二、明确打造爆款的目的：

一个店铺起死回生的商品，就是爆款。如果你运营久了会发现，如果店铺一直没有上涨的趋势，而店铺款式又很多，这个时候你会非常迷茫，因为你根本不知道推哪个款式才更合适，这个时候就需要精细化的挑选出店铺的爆款，从而针对性的操作1-2个商品，做场景、做搜索推广、做活动等方面去打造。那我们明白了爆款的原理后，要知道打造一个爆款必备的条件是什么。毋庸置疑就是为了盈利，有些学员他们一味的追求销量，而忽略了利润，到后发现自己根本没赚到多少。虽然每个爆款都需要庞大的销量作为支撑，后续能够带来源源不断的订单，但是如果每件商品都是在亏本营销，一个月下来亏了不少钱，这样做毫无意义。

所以我们要制定一个合理的价格，能够让我们和消费者都能够接受，还要考虑到活动折扣等因素。

下面就是打造爆款的八点方向：

1：选择货源

我们常说，货源，60%以上的决定你能不能做成拼多多，这句话没有错；首先要看在同行业中卖得好的

产品的特性，然后检查我们的产品哪些货源有这些特性，然后再决定是否推广这个产品。

2：确定价格

可以通过寻找蓝海价格带的方法来进行市场分析定价。

通过此方法，我们可以找到一个蓝海价格区间，这样的话，竞争会减少很多，也会更加容易出单，从而打造爆款。

需要做好以下几个数据统计：

1、直接复制产品标题，找出至少50个以上的产品标题。

注：标品通过销量选择30-50个商品就可以；非标品选择风格相似前30个就行。

2、统计月销量。可以借助第三方软件来查看。

3、统计对手的sku客单价。选择对手店铺前50-70条近期评价，根据对手前50-70个sku的购买价格，算出对手店铺的产品价格平均值。

4、根据月销量和价格算出月销售额。

第三步：优化好标题和主图

标题定位必须准确，主要必须要突出宝贝卖点，关系到你宝贝引入流量的程度，点击率高不高。有很多卖家中途修改更换，每改一次，宝贝权重就会受到影响，严重时还会直接损失的权重，所以一定要做好一步到位的优化，要少修改、少更换。实在要改可以凌晨后再改。如果你不知道怎么做，你可以去找一些人帮你去做，毕竟的人做的事。

这就告诉我们选词就是选市场！

第四步：选择多款产品去推广

建议：一款热销款+两款辅助款。如果热销款式失去了排名的情况下，辅助款也能起到一定的引流效果，不至于店铺瞬间死亡。这也是各平台的趋势，因为各平台都在考验店铺的综合运营能力，只有综合能力好才能获得更多的流量。

第五步：利用高质量的流量数据配合做基础销量，并根据周期去提升相对应的流量数据。

前期：

1、要先把店铺访客提上来，把销量、营业额、支付转化率、支付客单价、UV价值做好。

2，先超过同行同层均值低值；第二周，逐步递增，同层均值低值的10%-20%；第三周，同层均值，也就是高峰。

中期：

一个月后要确定要推的品，继续维持比同行同层略高的各项数据！比同行同层均值高峰高10%-20%；
配合直通车推广进行补单，多开团，营造热销场面。

后期：

产品有销量后尽量补单都开团。

第六步：使用直通车来进一步增加你的曝光率

有了一定销售基础后，可以利用直通车来进一步增加你的曝光率和访客。记住，在销售基础没做起前，不要烧车因为点击成本高，再加上没有基础的销量支持，即使给你更多的流量也很难转化成！

第七步：活动引流

拼多多是一个活动平台，可以通过报名活动来不断获取流量。活动表现好，活动过后，产品就会直接爆了。而且，对你以后产品上活动，也会有很大的优势。

第八步：综合评分提升

客户购买产品后，我们可以在包裹里放一个好评奖励卡，让买家5分好评，小额打款1-2元。这一步是非常重要的，尤其是做快销品的朋友，必须要做好自己的流动池，每当上新的时候朋友圈发下，卖个一百几十单不是一个问题。