

拼多多代运营公司西安

产品名称	拼多多代运营公司西安
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

唠唠拼多多运营店铺的细节：

（1）怎么去选择一个流量比较高的类目，可以采集各大平台的爆款商品，这些爆款商品是自带流量，但是前期要是想要吸引静准人群下单就选择竞争较小的关键词长尾词，搜索力度虽然低，但是转化率高。

可以选择那些冷门暴力的去做，像老年产品，就比较冷门了，但是很容易做，因为做的人很少，竞争少，才有流量，有曝光，如果你去卖衣服，那么多卖衣服的，竞争很大，再说刚开的新店难免排名上不去，流量跟不上，所以要适当的补流量，补单，才可以跟上去，上排名？

很多的商家小伙伴在拼多多开店，都喜欢寻找一些竞争力小的类目，那么拼多多平台什么类目竞争小？

- 1.自产自销的产品。这类产品不仅竞争低，商家自己还可以灵活操作。
- 2.刚推出市场产品。这类产品递一波、第二波人去做，会非常赚钱，后面人基本上都是答价格战。
- 3.国外品牌：若能取得杜家代理权，收益还是不错的。

竞争小有什么好处？

- 1.流量静准：大部分买家寻找商品都是通过搜索商品的主关键词来找，虽然这样能给大类目商品带来不少流量，但流量并不静准，不能带来太多转化。但小类目就不一样，卖家针对性比较强，引入的都是静准流量，即便流量不多，但转化率不错。
- 2.买家粘性高：由于小类目买家选择比较少，当在你店铺购买了商品后、质量、服务等购物体验都不错的话，若以后有需求，还会继续到你这儿购买，帮你免费做宣传推广。顾客多了，积累商品基础销量也就更容易，这也有助于小白商家更好的发展。

3.排名靠前更容易：因拼多多小类目的商家数量较少，竞争也小，所以想把排名做起来也容易。若商品基础打的好，点击率、流量、转化率都有，然后在引导买家给好评及高评分，商品质量得分高，排名自然也就上去了，之后转化高且稳。

4.开车花费低：小类目商品排名稳定后，后期流量会逐渐稳定，那么开直通车只需要几个精准关键词，无需投入太高。前期只需控制好ppc，日限额花费就可以了，后期可慢慢增加预算和关键词，这样就能得到更多流量。

(2) 怎么科学的选择那些卖的比较好的产品，以及怎么定价。前期我们要以提高店铺权重为主，建议前期采集商品加价控制在8%，等店铺权重上去之后，店铺出单稳定了，可以适当加价后期逐渐加到30%~50%，一般爆款商品都会有自己的特点，比如刚需性强、利润空间大、用户粘性强，例如对于办公用品，一家企业或个人，认准一家店后就不会轻易更换了。

大家都知道，[拼多多](#)走的是低价路线。想把拼多多店铺经营好，价格一定得有优势。

但产品到底定价多少合适？就算是经验丰富的大卖家也会感到棘手。

定价低可能会带来更多销量，如果价格不合理，就会出现越卖越亏的现象；相反定价太高，就只能吸引部分专注高质量的小众群体。

所以定价也是一门学问，静天我就来给大家好好唠唠如何给商品正确定价。

定价策略

常见的定价策略有三种：成本导向定价法、市场导向定价法、顾客导向定价法。

1. 成本导向定价法：即以你的进货成本为依据，加上你期望得到的利润来确定你所卖东西的价格。

成本定价是多数卖家较为常用的一种方法，通常会将产品成本、包装物料、快递等成本加入到产品最终定价中，让买家分担。

这种方法是正确的，但也有很多成本会被忽略，比如人工成本，平台服务费，推广成本等。

特别是付费推广成本，新店新链接如果没有基础又不通过付费推广来引流的话，基本很难有流量。

所以如果按照成本来定价的话，一定要充分考虑各种成本因素，盲目定价就会越卖越亏。

一般产品成本因素：产品进货价+快递费用+包装物料+人工成本+平台技术服务费+预计推广费用+其他未列入的费用

最终定价参考值为：价格=所有成本价格*（1+你所期望的利润率）

2. 需求导向定价法：即按照想买你东西的买家们的承受能力来确定价格。

第三方数据软件可以查看某个产品市场各个价格段的销售情况。

将价格数据整理在表格中，计算出商品平均销量最高的价格区间，再根据自身的产品、服务等选择合适

你的区间价进行定价。

3. 竞争导向定价法：即参考和你卖同类东西的卖家定价来确定你的定价。

没有一个卖家会喜欢竞争对手，特别是比你卖得好的卖家。但不可否认的是，对手是你最好的老师。

竞品定价就是如此。通过搜索框按照销量排序，采集5-10款产品，查看他们的价格，再结合自己的成本制定最合适的价格。

另外也可以在第三方数据软件中搜索我们的主要关键词，采集同款，列出近一周销量最好的五个竞品作为参考，最后选择最能突出你优势的定价。

定价技巧

1. 9元定价

如果你常逛超市并且认真比对过价格的话，会发现很多商品定价位数都是9，比如9.9、19.9等等。

拼多多首页还有9块9特卖活动，可见买家对9这个数字是很敏感的。

当然除了数字9以外，6、8也是比较吉利并深受消费者喜欢的数字，按照谐音来说，8意味着发，6意味着顺利。

在定价的时候，不妨多用些这样的数字。

2. 小数定价法

商品定价如果是带小数的话，会更容易引起消费者的购买欲望。

小数点后面的字数再大，都不会超过1元，在消费者的眼里，这些数字会自动省略，所以定价时宁可设置为9.9，也不要为了这一分钱设置为10元。

3. 差别定价法

不同商品在店铺充当不同的角色，定价准则也有所区别。

比如引流款、活动款、利润款等等。引流款主要为店铺引流流量，那么定价相对于其他款一定是低的。

而对于活动款来说，商家报活动时，拼多多会对申报活动的产品打折进行销售。

并且是按照产品近30天的最低售价打折，通常为8折、7折，最深会打到5折。

所以活动款在定价时，最好考虑自己的成本，定价错误甚至会影响正常开店。

利润款就比较简单，是店铺盈利的主要来源。利润款比例要占到店铺全部商品的70%。

价格是影响交易成败的重要因素，同时也是市场营销组合中最灵活的因素。不要小瞧定价，学会方法，你也能成长为大卖家！

(3) 各个店铺怎么管理，做四五十个店铺需要多少人管理，一百个店铺需要多少人管理，以及这些人员

的具体分工等等，这些都要有清晰的思路。最后，想说的是，拼多多无货源都是全网采集的信息，由软件辅助以便于提高工作效率，但是我们不能太过于依赖软件，一点过于依赖软件就会存在着很多危害，所以要注意。