

拼多多开店全攻略 教你如何运营 引流与打造爆款

产品名称	拼多多开店全攻略 教你如何运营 引流与打造爆款
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

很多商家开店都会遇到一个典型的问题，新店怎么运营？我开了几个月，都没有流量，如何引流？

大家可以看看自己店铺是不是也有这样的问题，基本特征为：

- 1、不知道新店开了步是什么，去哪里找流量，甚至都不知道该做什么，每天干等着客户上门。
- 2、直通车开了，很贵，都要一两块，甚至一两块都没有流量，车也烧不起，开着又没有单子。
- 3、活动报不上去，要么基础销量不够，要么价格跟大商家没法比，甚至有哪些活动可以报都不清楚。
- 4、听别人说SD有用，S了很多单子，就是没排名，花了不少钱，自然流量越来越少。
- 5、刚开店还有一点流量，还能有几单，但是越来越少了，单子也不出了。

如果有这些问题的，往下看，跟大家说说解决方法。说方法之前，我们先得分析分析拼多多的流量来源，才能帮助我们树立好良好的流量观。

1、自然流量

基本新品官方会给出7天到14天左右的新品流量，但是不会很多，所以有些人开始有流量后来就没有了，就是因为这个原因，后期你的产品发育不符合官方需要，单坑产出不高，肯定就被淘汰了，流量也会越来越少。所以新品期，要不断优化好你的宝贝，做好官方给出的每一个指标。

2、活动流量

新品活动消失已经很久了，目前可能只有九块九还算是上的比较简单的。但是大部分活动都是需要一定的价格优势和产品力的，所以小商家如果把重心放到活动上，不是特别合适，比较你的价格，利润，供

应链都不完善，没准一个活动就搞死了，钱没赚到，发货没法出去，罚了不少。

3、多多进宝流量

这个是建议大家新店新品都去做做，特别新品期，亏一点没事的，权重目前都高的，如果有资金有能力的，也可以请推手推，后台都能看到团长和费用要求的。基本上，开个二十的佣金，加几块钱的券，产品如果不差都能出几个单子的。

4、直通车流量

这个是目前平台流量的一个大头之一，搜索也好，场景也好，都有很大的流量。

主要的流量来源渠道，我们刚说了，那么后我们说说重要的，新店新品如何三步解决没流量问题。

优化宝贝

1、优化标题。标题是对搜索结果产生主要的因素，所以产品上了以后，标题要先做好，主要选词的几个参考地方，直通车、下拉框、热搜、属性和同行标题。这里重要的一个点属性，可能会被很多人忽略。

2、优化属性。属性跟标题跟直通车和自然流量都有很大的关系的，一定要按照要求和产品填写完整。

3、优化主图详情页。主图决定点击，详情页决定转化，千万不要觉得优化没有用，除非你有品牌优势，有很大的价格优势，有销量优势。不要觉得排名的也就那么样，你长的跟王思聪差不多，但是你有他有他有钱吗？如果没他有他有钱，把自己整容成吴彦祖啊，怎么变成吴彦祖，优化啊。没钱没颜没才华姑娘凭什么看上你，对，为什么你还会偶尔出几单，总有一两个口味特殊的。

第二步：优化基础数据。

主要是优化评价和销量，那么怎么优化呢，我照搬官方的说法，可以分享给你的亲朋好友。亲友好友很重要，明不明白看悟性。

第三步：开直通车

1、选词。词不在多，不在大，在合适，选词的时候看热度和转化，来计算大概的销量，通过相关软件看词的坑产。记住，一定要卡竞争度低的词，要找热度上升阶段的小词，只要这个词能够养活你就行。

2、养词。人靠衣装，马靠鞍在，直通车靠数据养，等开了两天车以后关键词健康度出来了，就可以按着走势做数据了。一定要明白，直通车省钱的关键，你要把点击率和转化率做好，如果有店铺收藏和宝贝收藏就好了。

3、降费。很多商家说直通车开不起，你看看有没有下面的几个原因：一个是你选词太大，流量太多，转化又低，钱一下子烧没有了。二是数据太差，如果你直通车特别费钱，你看看是不是你的转化和点击都很低，甚至低于行业平均值。所以降费的核心在于数据的优化，每天的健康度分值一定要稳定在绿色。

现在很对人都知道，做拼多多店铺很简单，但难的就是如何把店做起来，如何拥有有稳定的销量。这时就需要运用到一些技巧了，那么拼多多如何运营才做的起来呢？下面简单分享一下。

一、熟读规则，避免被罚款

想要把自己的拼多多店铺运营好，首先就要搞懂拼多多平台的一系列规则，一定要仔细研究规则，了解规则是为了避免自己的网店被惩罚，熟读规则，就可以做到避免被罚款，从而减少了因触犯规则给店铺

带来的负面影响。列举几个拼多多的规则如下：

1. 出现虚假发货的情形，轻则罚款；重则全店商品降权处理；
2. SD套券，SD过程中使用平台优惠券，基本上一抓一个准，10倍罚款处罚；
3. 诱导非官方交易，一经发现，店铺保证金升至10万元。

二、产品分析和定位

在了解拼多多规则之后，接下来就是产品的分析和定位了。我们要分析的就是产品的优势和价格，自己的产品要具有高性价比，产品有自己独特的优势，并且还能够解决用户的痛点问题，质量很好，这样的产品才能迎来客户的青睐！

产品的定位也要做好，自己的产品是面对的哪一类消费人群，这些消费人群有什么特征，他们对产品有什么要求，自己的产品能够解决他们的哪些问题等，这些就是产品的定位。我们一定要先做好产品定位，才能吸引人群，重要的还要做到物美价廉。

三、做爆款

在做好产品的定位和分析之后，再根据自身及市场动态去做好选品。选品做好之后，就需要确定拼多多店铺的主推产品，将这个产品做成爆款，拼多多店铺想要做起来，必须要有自己的爆款，而不是天天靠补单、砸钱就能做出来的。我们一次只能做一款爆款产品，因此，在做好产品定位之后，就要找出店铺的一个主推产品，前期主要精力放在这个主推产品上。

在做爆款之前，应该先了解产品属性，找到同行业产品，跟竞品对比，找出同行业产品的优点和缺点，学习别人产品的优点，利用到自己产品上，也要学会分析自己产品的优势和不足，将优点持续提升，将不足之处改进优化。要让自己的产品符合市场需求，只有市场对你的主推款感兴趣，这样才能打造成爆款，超越对手。

四、新品活动+店铺活动

选好爆款产品，接下来就为这个新品（爆款产品）引流了。因为新品缺少销量和评价，这时先不要急着做直通车，而是应该先把销量和评价做上来。这个时候，先做一些低门槛或者无门槛活动，而新品活动是唯一无门槛的活动，大家可以先从新品活动做起，同时还可以通知自己的亲朋好友，让他们帮帮忙，特别是关系非常要好的朋友，让他们购买这个新品，然后再让他们给个五星好评，好图文结合的那种评价。为了让更多的朋友下单购买并写评价，我们可以适当的给他们一点利益。还可以到各大社区上推广，吸引别人购买，这也是一种方式，先想办法把新品的销量和评价做上来。

新品销量做上来之后，就可以报其他店铺活动，这个时候，运营就要好好策划。通过这些店铺活动，把新品流量做上来以后，就可以报名一些热门活动，进行到这里时，想必这个新品（爆款产品）应该比较火爆了，这个时候，我们也别闲着，把直通车开起来，这样多种方式进行下去，做成爆款的可能性就很大了。

五、产品要有利润值，不要轻易降价

想要让自己的店铺长期运营下去，产品就一定要有利润值，这个利润值是你可以接受的范围。开拼多多店铺，每天都需要成本的，如果产品的利润值太小了，你的盈利在扣除成本之后，每天都处于亏本的状态，那你的店铺很难维持下去。还有就是在运营的过程中，产品不要轻易降价，一旦降价，想要再抬高价格就很难了。

六、售后尽量做好，少纠纷

拼多多店铺的买家大多来自三四线城市和一些城镇，农村等地的中年人，这些地方的人，可能比较无理取闹。只要我们的产品稍微不合他们的心意，就可能出现差评，甚至被投诉。面对这种情况，我们尽量不要跟那些买家纠纷，这种事情也是纠缠不清的。不管如何，我们都是以和平的方式解决，息事宁人。

既然我们的客户比较注重完美，那我们就应该把售后服务做得更好。要把产品质量做好，把快递的货物快速运送到客户手中，并耐心、细心的解决客户的问题。

七、商品评价

想要把拼多多店铺运营起来，商品评价也很重要。我们的店铺商品的个五星好评+晒图，一定要自己去做，并且用心做好。

在我们店铺的买家交易完成后，一定要引导买家进行五星好评，有时候可以给买家一点利益，比如给个优惠券之类的，让买家对交易完成的商品进行五星好评。

分享就到这里了，码字不易，多多支持一下吧!