

拼多多代运营店铺问题累计

产品名称	拼多多代运营店铺问题累计
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

其实现在市场上入驻淘宝的非常的多，代运营这种方式非常的受人喜欢，但是也有一些问题，例如：代运营靠谱吗？怎么样等等这一类的问题，让很多人说代运营就是骗子。其实不然，下面我们分享下

代运营收费方式

1.只收取一定的基础服务费

一般这种团队盈利就在服务费上面，选择的时候要小心谨慎，毕竟操作的情况的好坏都跟店铺盈利没有一点关系。因为他帮你做无论你是亏还是赚，服务费一个月五千到一万是固定收取的。

2.基础服务费+销售提成模式

这种方式也是现在淘宝代运营团队收费模式最多的一种。跟商家的利益密切相关，共赢的局面。也是现在大多商家容易接受的一种方式。

3.纯提点模式

这种模式对于很多商家来说勉强可以接受，但是你们可能想错了，天下没有这么好的事，他们不收你服务费，肯定是有所图的。

问题1：开车是搜索推广好，还是场景推广好？

搜索推广：流量更精准，是购买意向较强的人群，转化率比较高；场景推广：展示位置多，流量大，可以拉新，也可以带来较高的roi；两者其实可以同时做，根据投产比，设置不同的预算即可。但是建议先开搜索推广，等到店铺累积到一定销量时，再开场景推广。

问题2：为什么关键词出价高，但是没有流量？

关键词分为热词和长尾词。如果是热词、大词出价高没有流量，是排名靠后导致的；如果是长尾出价高没流量，往往是全网搜索这个词的用户比较少，建议换一批词试试。

问题3：场景推广曝光少，没有流量怎么办？

首先，看是否添加了人群和资源位；其次，要看人群和资源位的溢价是否过低；再次，如果是新计划的话，需要等次日去看是否有曝光，如果没有，再提高溢价，直至曝光出现。

问题4：搜索推广曝光少，没有流量怎么办？

没有曝光的原因主要是以下几个方面：1.添加的关键词较少；2.如果是大词，竞争太激烈；3.关键词出价较低；4.没有添加定向人群；5.定向人群溢价太低。

问题5：怎样的创意才算好创意？

如果光从数据上来看，点击率高的创意就是好创意。但点击率高不代表一定符合规则，有些创意为了博人眼球，制做一些不符合广告法的“特例”，例如：图文不符、虚假夸大的创意等，这些是平台不允许出现的。

问题6：为什么点击率还不错，转化率很低？

1.基础销量和评价数量太少，无公信力；2.详情页的卖点不够突出，或无售后保障，无法打动顾客；3.季节性产品，前期主要是收藏，还没到爆发期。

问题7：为什么昨天相似商品的效果很好，但今天就差了很多？

流量一定的情况下，影响场景投放效果，除了产品本身、场景产品质量分、还有就是行业。例如：您投相似店铺，同行店铺的情况也影响您的投放效果。

问题8：为什么场景计划的数据和产品里面的数据对不上？

情况一般有两种原因，一种是今日数据统计问题，出现小的出入状况是正常的，这个您隔日看下即可。第二种是，统计维度原因。计划统计是宽口径，产品（商品）统计是窄口径。宽口径下这个用户在店铺内下单付款的都会计算；反之，窄口径只算点击进来的该产品的下单付款。

问题9：曝光次数很多，点击量也很多，但是投产比很低，怎么提升投产比呢？

投产比较低是因为客单价较低，可以设置店铺满减优惠券，或者多件买赠等活动，提高客单价，设置收藏券，引导顾客收藏店铺，通过短信营销，提升复购率。

问题10：想知道产品的自然流量跟广告流量的关系，通过广告投放带来的流量是否会带来自然流量的增益？

自然的排序，会参考很多，产品销量、GMV，商品评分、店铺评分、是否有各种标签等等，广告对自然的加权，就是销量的加权（商品的销量会更高，排序会更靠前）、商品相关数据的加权，比如您可以通过广告去让用户点击你的商品，从而与其产生关联，让其在自然的一些位置看到您的商品，也就是我们常说的，浏览过的店铺会优先展示等等。那为什么看起来，貌似投了广告，自然还是很少的原因，目前我们广告的渗透率很高，绝大多数商家其实都有在投放广告，排名靠前的一些商家，投放的量级更大。保证广告投放效果的情况下，单品2000日消耗以上，短期会有明显的自然流量增加。所以大家只要广告

投放不亏钱，就加大广告的消费，对自然会有帮助。

做电商运营是需要投入大量的时间和精力，不仅要有精细的运营计划，还要重视每一个运营的细节，亦了解相应的电商规则和运营知识，同时还要会借助辅助工具提升运营效率。例如设计主图和创意图、标题优化或活动促销时可以借助一些商品优化工具，做付费推广时可以借助一些推广优化工具，要提升发货效率避免发货则可借助打单工具等等。