

# 拼多多运营 专业运营告诉你小风扇新店起爆思路 山东拼多多运营

产品名称	拼多多运营 专业运营告诉你小风扇新店起爆思路 山东拼多多运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	100.00/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

拼多多运营 专业运营告诉你小风扇新店起爆思路 山东拼多多运营

今天分享一个小风扇接过来之后的运营思路

### 01 初接店铺分析

店铺是做USB小风扇的，5月26号接的，接手时店铺属于一个全新店，没有销量和评价；因为店铺比较新，接手后的第一件事就是查看产品的整体热度处于什么阶段、同行的数据情况。产品适合的人群偏向于学生多一些，而且小风扇也属于应季产品，量肯定是有的，只是大小的问题。从接手后时间方面来讲，距离学生放假仅剩1个月，时间还是比较紧张的，但是整体大盘数据，搜索热度来分析平台的流量还是可以的，也就是虽然我们起步晚，但是还有机会！

分析过店铺大盘情况后，开始优化链接，从改标题、重新定价格到sku设置，全部准备好后开始做基础销量和评价。

### 02 店铺日常活动和车

在店铺做基础期间，掌柜比较配合我的工作，用了一周的时间新链接上了300多条带图好评，为整个店铺的推进也加快了进度。然后开始开车测数据，图片点击没有问题，但是持续三四天的时候一直处于没有投产阶段！再次分析原因后，平台618活动影响比较大，让掌柜上传了录播视频，同时安排了有规律的“钓鱼”，整体数据开始回暖，直通车上开始出单！

对于USB小风扇这个产品来说，这样的起量速度还是比较慢，因为我必须在学生放假前一个月拿到一些流量！和客户沟通过后，做一些优惠券和折扣，来提升店铺的整个数据。设置3元的店铺优惠券，因为不会计入历史最低价；9.5折限量折扣，折扣比较低整体降价很少。

接着开始上活动和资源位，9.9日常，秒杀以及秒杀回价等。秒杀回价也是很重要的，回价要把价格调整至秒杀差不多价格，不然一次性回到卖价估计链接很难在救活了，流量起伏度太大容易导致断层，在这些增长的过程中，直通车的数据和投产比的拉取，占据很重要的一部分，最高单量也在1000多单。自然流量占比在百分之80。

### 03店铺整体思路

这个店铺整体运营思路就是产品、价格、直通车、活动等等再上客户配合，整体店铺做下来还算顺利

我总结了以下几点：

- 1、产品绝对对应季有市场，只是量能做到多大的问题，产品是没问题的能做；
- 2、链接sku的设置怎样吸引买家，价格的定位；（这里我就不举例截图了自己看同行在去创新就好学会使用sku溢价博取利润之前社区也有很多人分享过类似sku优化技巧这里我就不重复讲了哈）
- 3、找自己的好朋友购买和挂团的目的是为了促进转化，促进转化挂团外漏是最好的办法；
- 4、录播，产品直播展示会让买家看到更全面的東西，风力的大小、电机、充电的展示和产品的材质等等；
- 5、就是车和活动，活动搭配车，车搭配活动才能发挥出最好的效果，后台的限量抢关注券满返这些都能转化的。车上有单出，配合一些大流量活动这些都是效果比较好的，能把量拉取上来自然流量也能爆起来。

总之告诉各位商家，谨记一点：我相信各位掌柜来拼多多开店的终极目的还是赚钱，当然了个别货源商家厂家除外，可能是清库存的哈，那么你就要首先分析你的店铺利润比例，利润比例低，那你就要意识到只有提高单量才可以实现赚钱的目的，那么提高单量的必须是以起爆为主，起爆必须是建立在权重累计的过程后。所以不要为了一单两单的亏损计较就去抱不平，放大自己的格局，会当凌绝顶一览众山小，你换个角度，这些ka商家头部商家日销百单的商家，如果大家都像这样为了一单两单的抱不平谈亏损，你觉得他们这样的格局匹配自己现如今日销百单千单的店铺吗？（这是题外话就是希望各位掌柜来到了拼多多做生意就学会适应平台。