

拼多多代运营 玩具机会类目及商品发布指南

产品名称	拼多多代运营 玩具机会类目及商品发布指南
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

商品分类一定要正确，不正确的商品分类不利于获取流量！

一、商品基本信息

1、商品标题：好标题可以带来更大曝光，切中目标用户，提升点击。小编将为各位商家朋友介绍一些写好商品标题的攻略。

攻略（1）：商品热搜词

查找路径：【拼多多管理后台】-【数据中心】-【流量数据】-【商品热搜词】。

商品热搜词是我们后台官方提供数据完善的找词渠道，搜索人气越高搜索人数越多，但搜索人气并不代表搜索人数。

攻略（3）：组合标题

中文按照2个字符计算，我们的标题多可填写30个汉字（60个字符），搜索页多展示前14个汉字。

所以我们要尽可能的在前14个字体现出产品的核心并且让这60个汉字可以拆分出更多的关键词。

推荐标题组合公式：

品牌词+类目词+核心词+属性词

营销词+核心词+热搜词+卖点

下拉框词+核心词+长尾词+冷门词

简单介绍一下这些词：

类目词：例如女装、裙装、半身裙；核心词：产品的核心关键词，比如卖毛呢短裙那么毛呢短裙就算是核心词；卖点：比如高腰、显瘦这样的关键词；长尾词：关键词较长甚至达到了短语长度，例如：皮裙半身裙新款中长款；冷门词：搜索较少，与商品相关性很高的词汇；营销词：如买一送一，下单送礼品等，但是要确保真实。

注意：

(1) 非品牌的产品不能出现品牌信息。

(2) 不能出现价格敏感词，例如跳楼价、劲爆价、血价、亏本甩卖等词语。

(3) 不允许出现拼多多以外的其他电商平台、网站或者线下店铺的任何信息。2、商品属性：更加详细和准确的商品属性与描述可以提高搜索时权重，获取更多的流量，提高转化。

平台的流量匹配逻辑是化匹配，即：人群会细分打标签，商品也会按照不同维度打标签，然后按照算法模型在搜索和推荐等个性化场景下进行匹配。算法会在商品的所有文字信息中进行重要信息的抓取，包括商品的标题、属性、买家评价等等，帮助商品更好地匹配给消费者。这些信息来源中，商品属性系统且是结构化的信息，不管是抓取和匹配，算法端的应用度都会更高。

3、商品轮播图：轮播图是商品的“门面”，跟点击率息息相关！

轮播图的特点：页面置顶聚焦、页面浏览占比高、浏览完整度高。可见利用好轮播图可以更好地留住用户，小编特地为大家带来了如何利用好10张轮播图的一些建议：

(1) 把10张轮播图当作详情页，展示足够的商品信息。充分利用轮播图位置，尽量不空置。

(2) 把重要卖点放位置靠前的轮播图，减少买家的购买决策时长。

(3) 一张图片中不要堆砌太多卖点，尽量让用户能一时间抓住主要卖点。

4、商品详情装修

我们可以点击【装修商详】按钮左侧的【查看教程】按钮，学习具体的装修方法。点击【装修商详】按钮后就可以进入拼多多商详装修的页面了，页面分为左、中、右三个部分，左边是当前可使用的各个组件，中间是预览调整区域，右边是各组件内容的编辑区域。我们可以按自己的需要选择组件，装修商品详情页面。

这里告诉大家商品详情页面的一些内容构成技巧吧！

做商品的详情页，首先要对自身的产品有深入的了解，分析产品的特点，设计产品的卖点，详细列出详情页的内容。可以考虑按照买家的浏览习惯去布置图片顺序，建议按如下顺序：突出产品特色的正面图片 卖点 产品展示（功能、信息、场景图等）。

此外我们还可以通过上传图片的方式来装修商品详情页面，一次多可上传50张哦！

突出产品特色的正面图片：突出产品特色的正面图片可以放在商品详情一屏，同时还可以加上一些文字进行阐述。

卖点：在商品众多卖点中找到两三个主要的、特色的卖点来进行宣传，在二三屏展示的卖点即可，例如质量好，耐用等。

产品展示：卖点展示完之后，可以在四五屏展示商品的细节。细节图片需要清晰富有质感，附带相关的文案介绍。展示以主推颜色为主，服饰类的商品要提供模特的三围身高信息。六七屏可以展示详细信息，比如：衣服的尺寸、玻璃制品的规格，都要一一罗列，让买家可以一目了然。

其他：同行商品优劣对比和售后保障服务等。

根据所添加商品规格的排列组合，可在页面上方对库存、价格等进行批量设置，也可分别填写对应库存及价格等信息，注意避免低价引流。

3、商品市场价：

注意：市场价应高于上表所有SKU中的大单买价格。

三、服务与承诺

1、运费模板：可选已有模板或点击右侧“新建运费模板”进入到【拼多多商家管理后台】-【发货管理】-【物流工具】-【运费模板】进行新模板设置。

注意：目前只支持偏远地区付费配送，偏远地区是指新疆、宁夏，西藏，青海，内蒙古，海南，甘肃，其他地区只能选择包邮或者不配送。

2、承诺：选择勾选七天无理由退换货、假一赔十

注意：平台会根据商品分类、特性等因素，决定是否向消费者展示该服务承诺，但服务承诺是否展示不影响商家对该项承诺应承担的义务与责任，也就是如果涉及假货，就算没有勾选假一赔十，也需承担该项义务。

点击“展开修改”，来到编辑页面，可以根据商品实际情况对商品类型、是否二手、是否预售、发货时间承诺等信息进行修改。

特别强调：如果商家选择了“预售”，设置预售时间，需要商家在预售时间当天的23:59:59前完成发货，商家设置的预售时间即该预售商品的承诺发货时限。

所有信息填写完毕后，就可以点击“提交并上架”按钮，我们的一个商品就创建完毕啦！
需要拼多多培训教材联系我喔，里面包括了运营 美工 推广 设计方案 主页联系喔

一、什么是玩具机会类目？

玩具机会类目，是玩具今年6月份开始，流量和转化提升很快且行业竞争较小的类目。大家可以通过在对对应类目发布商品，在平台上获得更多的生意机会。

二、为什么要发布机会类目商品？

行业将在近期重点扶持-玩具机会类目商品。发布对应类目商品，可迅速形成竞争优势，提高类目流量和权重，更快提升商品和店铺转化。

三、玩具机会类目有哪些？

1、玩具机会类目（6月/7月/8月）

奥特曼玩具、儿童变形机器人、创意整蛊玩具、电子玩具、发光玩具、戏水/玩沙玩具、游泳池。

在这些机会类目下，目前拼多多平台上缺少的爆款商品，有以下几类：

（1）奥特曼玩具

（2）儿童变形机器人玩具

（3）创意整蛊玩具

（4）电子玩具

（5）发光玩具

（6）戏水/玩沙玩具

（7）游泳池/泳圈

四、如何发布机会类目商品？

进入商家后台-【商品管理】—【发布新商品】，选择相应机会类目，发布商品即可。

eg：如需发布“发光陀螺”，则依次选择

一级类目【玩具/童车/益智/积木/模型】，二级类目【电子/发光/充气/】，三级类目【发光玩具】，即可发布机会类目商品。

