杭州拼多多代运营 拼多多女装头部商家背后的选款诀窍

产品名称	杭州拼多多代运营 拼多多女装头部商家背后的选款诀窍
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	58.00/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

杭州拼多多代运营 拼多多女装头部商家背后的选款诀窍

拼多多成就了很多商家，不同运营背景下商家的成功路径也不尽相同，近期我们收到了一位女装商家的分享，希望他的分享能让你在店铺运营工作中有新收获。

Q1: 入驻拼多多的背景（是否为成功运营拼多多积累了经验）？

此前做某巴批发平台，重心在服饰、配饰，由于费用年年升高，广告费用高，加上许多工厂，已经自产自销，导致我们利润被严重挤压，最后关店。差点失业，刚好拼多多衔接上了。这段平台运营经历为我后期入驻拼多多积累了选款经验，我的店铺也是主要以款式取胜。

Q2：在拼多多的经营重心主要放在哪一块（运营拼多多成功的要领）？

目前做拼多多，已经有几个爆款了，未来对拼多多的规划也是选择一些好的款式，以做爆款为主。当然付费推广是少不了的，我一般做起来的爆款一年四季都会推广，就算不是当季的产品我也不会停止投放，淡季亏钱养着，旺季挣钱卖着，毕竟富贵险中求嘛~

Q3：选款是店铺成功的核心，所以在选款方面有什么思路、建议吗？

巧妇难为无米之炊，如果没有一个好的款式，就算你家有矿也是白忙。我绝对不会推别人做起来的爆款，因为根本挣不到钱，主要是太浪费时间。我的产品大多数都是依据行情自主设计的，一直在做领潮人。

我选款会主要考虑这几个因素：

1. 是否新款

2. 是否适应未来几个月的季节

3. 是否大众

4. 货源是否充足以及最大出货量

5. 质量如何

6. 该款式回头客是否会有很多？

7. 结合前面6点计算出所需利润

8. 加上利润后客户购买是否值得（是否觉得划算）

Q3：付费推广是拼多多商家的必修课，这方面你做得也不错，关于推广自己是怎么计划的呢？

首先第一点，推广前最重要的一点是对自己的已经确定要推广的产品款式有十足的把握，不然投入越多，损失越大。

其次，是要有投入意识和长期眼光。我相信，不进行付费推广，浪费的是你自己的时间。就算有生意，但是并不是我想要的收入，养家糊口开支大，你不猛，就要被淘汰。一年只有12个月，用金线买时间，我会有更多的金钱，我很乐意。其次，眼光一定要看远一点，测款成功后慢慢加大投入，别心疼，心不大家不发。

再说下具体的操作方法，第一步是选款，第二步是一定要在最短的时间测款。基本前三天会以亏损的方式进行操作，第四天开始慢慢就会保本，一周内会有微薄的收益，那么这款可以继续推广（新品第一周就要决定要不要继续推广）。如果推广一周，天天亏损并且转化不高，以最快的速度做下一个新款。

另外分享一个小技巧，我觉得我做的最好的一点是，别人在做冬款的时候，我在开夏款的付费推广；别人在开夏款的时候，我猛开夏款，带着冬款，凡事都要抢个先机。

后续不仅要不停地开直通车，还要继续分析平台的规则和变化，弥补自己对付费推广的短板。今年的运营思路如果和去年一样，那么我就是在退步，毕竟时间在流逝，开支在变大，可业绩却在原地踏步，这就是件很可怕的事情了，今年的目标产出是与去年相比翻一倍。

Q4: 运营过程中还有哪些细节是你觉得比较重要的吗？

第一点，一定要充分了解平台规则并且遵守平台规则。我每天晚上发完货，到晚上11点左右看下是否有即将揽件超时的件，如果有，第二天早点起床，把快揽件超时的打出来发掉，自己送到快递公司。另外预备人手一定要充足，库存一定要设置好，不能少也不能多。

第二点，如果款式已经推广开了，爆款有起色了，一定要马上联系供货商把货源备足。因为市场供货都怕压货，所以货只会备一部分。如果爆款已经做起来了，马上联系3-4个供货商为你供货，千万不要把鸡蛋放一个篮子里面，要不然后果不堪设想。

第三点，积极帮客服解决问题，给客服同事提供支持。起初很多买家提出了一些无理的要求，我们不同意（害怕亏损嘛），长时间言语交锋，客服的情绪会受到较大影响，严重影响后续的工作。后来我们积极反省并加以调整，只要客户提出来的要求我们尽量都满足，毕竟极端客户非常少，这样客户收到满意回复会有好评，客服心情非常平静并且能愉悦地进行接下来的工作，我觉得这种投入是值得的。

第四点，是团队配合和士气，成功并不是随意，而是努力加细节。我们每天早上8：00-晚上11：00，完

全是以最饱满的精神面对这份事业。团队里必须要有主内和主外的领导。主外：简单点就是和多个供货商、快递搞好合作关系，稳定货源和物流，同时也要筛选出最新的款式；至于主内的：每天的客服安排，订单打印分配，库房发货，数据分析（每日是开多少钱的付费推广？转化是多少？相比昨日是否有提升？）这些都需要经过培训并且确定信得过的人才能经手，工作职责分配明晰。服务只有开阔放宽自己的心态，那么你的客服以及客户都会非常认可你。

简单的一句话，成功在于努力和细节。