

拼多多新店运营 店铺全托管 这么布局有效提高关注收藏和转化

产品名称	拼多多新店运营 店铺全托管 这么布局有效提高关注收藏和转化
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

拼多多新店运营 店铺全托管 这么布局有效提高关注收藏和转化

拼多多关注和收藏有区别吗？

拼多多关注和收藏不是同一回事。主要有以下几种区别：

- 1、关注店铺后会收到一些有关该店铺的信息推送，比如上新、打折等信息。而收藏店铺的话就是方便自己后期查看店铺的情况，与浏览器收藏网页一样，收藏后的店铺登录后可以点我的收藏方便地找到这个店。
- 2、店铺收藏只是相当于书签，只保存一个地址。
- 3、一般情况下为了避免推送的打扰，会选择收藏店铺，只在需要的时候打开收藏夹主动查看。

要知道，拼多多关注量以及加购量是和店铺关系非常密切的几个数据，这些数据都能够或多或少的影响到店铺的销量，有些是直接影晌，有些是间接影响。所以拼多多商家们一定要在拼多多关注上给予一定的重视！

一、收藏会带来什么好处？

1、免费流量之一

收藏属于第三大免费流量来源，收藏及复购流量占比高达15%。

2、展示渠道加权

收藏会增加商品的权重和强化商品标签。商品被收藏后，会出现“收藏过的商品”标签，买家浏览商品

时看到此标签，点击商品的几率大大提高。如图：

3、为店铺带来潜在用户

如下图：如果一件商品被100个买家收藏，每个买家有100个好友，那么这件商品有可能10000个买家好友看到，并且很可能成为潜在用户。

二、如何提升收藏量？

1、告知“关注店铺可一时间得知上新”，引导关注。

告知买家“店铺会时常上架新品并有上新福利”，能吸引对店铺风格感兴趣的买家关注我们的店铺。能具体告知用户上新福利是什么，促使买家尽快去关注。

引导关注的文案建议放在：

(1) 客服自动回复消息：在首条回复中展示，例如：您好！店铺上新送福利，新品前10名下单用户享受7折优惠。

(2) 店铺热销商品详情页

(3) 店铺首页展示

2、告知“关注店铺或收藏商品有额外优惠”，引导关注。

告知买家关注店铺或收藏商品可以：参与店铺活动、享受额外优惠、享受更优质的服务等。

例如：关注参与抽奖活动、关注享九折优惠、关注送礼、关注享受优先发货等。

引导关注的文案建议展示在：(1) 店铺首页；(2) 店铺首页轮播图；(3) 商品SKU；(4) 商品轮播图。

3、设置店铺收藏券/拉人收藏券。

店铺关注券：通过优惠券让利，让商家积累店铺粉丝，从而提高消费者复购等行为机率

拉人关注券：通过优惠券激励消费者发起分享，帮助店铺拉取潜在的站外粉丝收藏店铺。

4、针对活动商品，告知买家收藏商品可及时用活动价抢到商品，引导收藏。

假设我们将要参加活动，活动前可以在详情或其他位置宣传“提前收藏商品，活动开始可及时抢到xxx”，引起买家兴趣，关注店铺及商品。

我们的店铺做得好不好，还是要看消费者的反馈的，如果消费者打分很高，也有很多好评，则说明店铺还是非常不错的。如果有很多人关注我们的店铺，也说明这个店铺很受欢迎。那么，拼多多店铺如何刷关注度呢?1、我们可以加群拼多多互刷收藏，这种方法也是简单的方法，但是效率不高，这个可以备用

。2、出钱让别人收藏。也就是请一些刷单兼职来做，很多自己没有时间的卖家自己也是出钱请别人帮忙收藏，这种收藏成本较高，而且还要自己来检测监督对方是不是按照自己的要求来收藏的，这样做的确定是比较费时费精力，和上面的方法一样，效率比较低，成本太高。拼多多店铺关注度怎么刷3、在流量的平台购买真实的弹窗流量，让大家收藏。这种方法也是行之有效的方法，也是广大卖家使用的方法。这种收藏大家都能承受的住，也是很有效果的收藏。

二、有用吗?刷关注度是有用的，刷多少关注度是根据拼多多商品转化率来定的，卖家可以去看一下类目的平均转化率。假设转化率是5%，100个访客就可以刷5单，依次类推，刷关注度的时候一定要注意控制店铺的转化率，如果是刷的订单，那么一般转化率控制在行业的平均转化率以下，有技巧的刷关注度会给店铺带来权重和排名。

三、怎么提高关注度?1、多多进宝拼多多店铺可以采用多多进宝来进行推广，卖家可以直接进入到拼多多商家后台，将优惠券和佣金设置好，然后就会有推手来这里接任务帮助我们推广，那么店铺的产品就会获得更多的展示，用户也会点击商品进入店铺访问。

2、直通车当店铺销量上升了，好评率也提高了，就可以尝试去开通直通车了，在开车的过程中，商家要明确开车的主要目的，制定合适的推广方案，也是可以带来很好的流量效果，大大提升店铺的访客量。

3、拼多多活动报名拼多多活动应该是商家的推广方法，这样可以更多地曝光我们的产品，并从中获得流量，增加店铺的访客量。商家报名活动的门槛是低的，想报名其他活动需先把店铺的销量和信誉提升，才能满足报名活动的条件。简单说来，无非就是通过各种方法来请人关注我们的店铺，这些人可能并不是真的认为我们店铺很好，但是，结果是好的就行。除了刷之外，商家也可以开直通车、参加活动等方式来提升关注度。