

拼多多代运营 0基础新店短期营业额突破100W的技巧

| | |
|------|---------------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 0基础新店短期营业额突破100W的技巧 |
| 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

拼多多代运营 0基础新店短期营业额突破100W的技巧

拼多多是一个重产品、重供应链、比较容易上手运营的平台，但如果能做到高层级，就要在产品开发，供应链上下功夫了。

接下来就让我和大家分享下在短短的两个半月内如何把店铺营业额做到100W+的吧。

选品方法小结：产品驱动

- 1: 先定位你想要的细分市场
- 2: 调查你的细分市场，充分了解什么品有竞争力，消费者喜欢什么，你的产品价钱定位！
- 3: 通过你的调查数据，你的产品专业嗅觉设计开发，要满足三个条件
 - (1) 一定要原创的产品，避开同行的竞争。
 - (2) 产品看起来，一定要有卖点，够档次。
 - (3) 超级合理的价位，又便宜又好。

原创产品，避开同行竞争

我们开店上产品时候是7月份，临近中秋节，所以接着选择“茶叶礼盒装”这个细分市场作为主打产品。

我们要从消费者的角度去想、从所属行业去分析。

我在其它平台去看礼盒装的茶叶，发现大多数礼盒还是中规中矩还是比较传统的。

高档礼盒茶叶价格大多数还是相对比较高，并且按我们多年的经验，我们认为礼盒包装，大家比较喜欢木盒包装和皇家风格的，最终我们往这两个方向去订我们的产品，市面的木盒包装基本都是一层的大盒子包装，如果我们还是沿着这个思路去做，就会有很多竞争的产品。

所以我们第一时间想到的是化妆盒的理念，多层，可以放不同的东西，可以当做收纳盒使用，同时也不会占地方，所以我们最终决定做三层的木质礼盒装，这就是初始的盒子定位。

那接下来就是产品的卖点创新，解决消费者的痛点。很多消费都喜欢多种东西的组合，如果只卖单一产品，不可能错开同行的竞争。

我们这次就选茶具一壶四杯一层，小金罐9罐装茶叶，另一层为三种不同口味的水仙，肉桂，大红袍，这样一个组合，（当然这个三层的里面搭配的东西，可以自由组合，不断变化，做成不同的新品及不同的卖点）。

注意，我们这个三层的礼盒包装都是原创的，同行中是没有这样的，加入了很多卖点。

这样就已经初步形成了产品的原创，产品驱动的第一步了（已经成功了一半），按下来第二步就是定价，极致的供应链及仓储物流了

极致的定价，给产品多一点生命力时间。

正如拼多多为什么能成功，就是因为他对人性的研究够透彻，抓住每个人爱占便宜的心理，人人爱买便宜又好的产品也是一个道理！

另外防止你的对手对你进行模仿并且竞争。

所以我们直接定位98元，领券最终到手价85元，产品毛利控制在25%左右，一出手就是王炸，这样产品性价比就超高。

有一定的合理利润，但又防止那些你潜在的竞争对手，去做跟你差不多的产品，因为他也要付出很大的代价，尽量给你的产品多一点生命力时间！

极致的供应链，完胜你的对手

现在做拼多多的竞争，其实就是供应链能力的竞争。

我们做完了第一步的产品创新、极致的产品定价之后，最终要落地到供应链上，把供应链做到极致，才可以在极致的产品定价上完胜你的竞争对手。

因为你把每一分钱都省在供应链上，我们利润有25%，换成一个供应链不强的，同等产品，他可能只有15%。

当我们把供应链做好了的时候，你去做降维打击，那你基本就无对手了！

同时把供应链做好，拼多多的发货时效也不会有问题！

前期如何销量破零

场景推广来起量

选好的产品，先开场景推广。首先要考虑的是产品曝光量，新的产品曝光第1天一般是有1-2千，第2天再加价把曝光拉到1万左右，第3天曝光就有3万左右了。

维持这个曝光量2-3天。这个阶段主要是测图的点击率。一般早上6-7点的曝光非常高，要设置好这个时间段的分时折扣。

上活动得高流量冲量

前期的准备工作完成之后，接下来就是上活动，和平台运营密切沟通，上推文、报免单、购买CPT，确保产品得到高流量，因为我们是新店所以要先快速的收获一批顾客来增加店铺的活跃度和商品的销量。

玩转爆发期

我们还是算比较幸运的，刚好赶上中秋和国庆双节同一天，节日一到送礼的人多了，礼盒装的产品自然也就转化高了起来。

节日活动开始之前我就明白购买礼盒装送礼的人对发货时效和物流都是比较关心的，于是我早期便备好了大量的现货和顺丰公司谈好合作，确保节日到来的时候可以承若当天发货，顺丰包邮，这使我的转化率又有了新的突破。

节日活动到来之际，将之前购买过的顾客通过短信通知的形式告知店铺的活动促使回购，每天还要对提交订单未付款的买家进行减价或折扣的形式进行催付，促使达到成交的效果。从而使我的店铺在短短的两个半月内营业额突破100W+