

拼多多如何推广店铺？如何增加流量？拼多多代运营

产品名称	拼多多如何推广店铺？如何增加流量？拼多多代运营
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

近些年来，网络发展越来越迅速。同时在[拼多多开店](#)的人也越来越多，但是有些人开完店铺就不知道该怎么继续下去了，不懂得如何推广店铺，也不懂得怎么样才能增加流量。下面我们一起来看看应该怎么做。

拼多多如何推广店铺？如何增加流量？拼多多代运营

一、[拼多多](#)如何推广店铺？

- 1、举行活动。不管在哪个平台上开通网店，想要一时间吸引购物人群，搞活动自然是少不了的。
- 2、分享店铺和商品。
 - a、朋友圈分享。
 - b、其他APP平台推荐。
 - c、自媒体以及公众号的引导等。
- 3、获得更多好的评价。在产品促销时，或多或少的会出现评价，这时候我们就要用好这个评价。
 - a、老顾客购买增加评价。
 - b、赠送增加评语。
 - c、限量获得更多评价。

4、售后服务。售后是一个店铺成长的关键，不要小看它的存在，做的好会带来很多回头客，做的差也有可能会导致店铺流量损失惨重。所以客服回复买家信息的时候要注意语气和态度，一时间处理不好的评价，与买家进行沟通，寻求更好的解决方法从而删除差评。

5、产品质量。产品质量应该是一位，大家买东西都是看买的东西质量好不好，如果质量不好很不利于店铺的推广并且容易获得差评，阻碍推广速度。

6、快递速度。出货的快慢影响到店铺运营，发货很慢很多买家都不愿意等，容易让买家心情不好从而退款，所以快递速度也是一个重大的因素。

7、使用推广工具。比如拍拍窝联盟，就是按照成交来推广产品的。

8：促销优惠做活动

举办促销优惠活动被企业界广泛采用，在拼多多中更是相当普遍，有些卖家为了积累用户甚至会亏本销售，但拼多多卖家举办促销活动时，尤其需要注意两个方面：一方面，要保障活动商品有充足的货源，避免因缺货、断货而被平台惩罚。

另一方面，促销优惠并不一定要直接体现在定价方面，定价较高，但为用户提供大额优惠券也能吸引很多用户购买，之所以采用这种策略，是因为消费心理研究表明，无论商品价格多低，人们购买时都会想要卖家进一步降低价格。

9：参加新品活动

淘宝卖家[入驻拼多多](#)

平台经常会考虑一个问

题：如果商品在拼多多平台上的售价比淘宝低

是否会引起[淘宝客](#)

户的不满。事实上，淘宝卖家转战拼多多就是要达到这种效果。为了保证盈利，商家可以从原材料着手降低产品生产成本，但图片、款式要与淘宝保持一致，这样产品销量可以在短时间内得以大幅提升。在报名参加活动时，拼多多的客服人员对比淘宝同款链接之后会积极推荐商品参与活动。

有些商家在拼多多平台经营几十个店铺，形成了一个店铺群，但店铺运营效果却不是很好。事实上，这种店群与淘宝店群一样适合做产品采集，不适合打造爆款。如果某店群产生了一个爆款，月销量超过了1000，为防止产品销量暴跌要先将产品下架，降低转化。简单来说就是，店群要做全品动销，而不是常规爆款。有的拼多多卖家按照常规思路经营新品，新品上架后先提升产品销量，然后再报名参加活动。

现阶段，虽然新品活动测试阶段的流量越来越少，但这是一个非常有效的测款方法。商家通过新品活动测款，如果产品表现较好，商家就可以通过直通车进行推广，之后可以报名参加一些活动提升产品销量。一般来说，一款商品参加一两次活动就能得到不错的销量，所以即便商品参与活动可能发生亏损，但商家可以在活动结束后提升商品价格，实现微盈利。

10：多多进宝推广

首先介绍一下多多进宝：多多进宝是拼多多给商家提供的一种全新的营销工具，商家可以给你自己的商品设定一定的佣金比例，吸引推手去帮助你把这个商品分享出去实现商品销售和推手获利的双赢。目前有五类商品暂时不支持多多进宝的投放，分别是抽奖商品，千人团商品，正在参加活动的商品，上下架以及售空的商品。多多进宝的扣费模式是按照cps成交扣费，成交一单商家付一单的佣金。

二、如何增加流量？

1、新店可以请朋友先帮忙刷，或者找付费的那种，进店购买，增加流量。

2、使用 开流电商 这样的平台帮助去提升流量。

拼多多如何推广店铺？如何增加流量？拼多多代运营

不管是新店还是老店都是需要推广的，并且需要不定时的增加流量，让店铺排名尽量靠前。才能获得更多的优势，才能更好的帮助店铺提高成交量。