

# 拼多多竞价常见问题 专注拼多多精细化代运营公司

产品名称	拼多多竞价常见问题 专注拼多多精细化代运营公司
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

### 竞价常见问题

#### (一) 基础问题：

##### 1.活动介绍

竞价活动是通过商品价格优势快速获得巨大流量的活动。

特点：报名门槛低、无需成本、超大流量。

##### 2.活动流程

A1：商家后台 左侧tab找到竞价活动 商家查看下场活动预测商品 找到同款商品 确认是否需要寄样  
活动开始进入页面报名

竞价活动一直都可以参加吗？需要交费吗？

A2：竞价商家的店铺及商品资质需满足报名要求，无需单独缴费即可报名；具体要求在报名时，页面会有所提示；竞价活动每周两期周一（周四）12：00 – 周二（周五）11：00报名，每周三和周日会发布预测商品；可提前在竞价活动页面添加活动订阅，到时会准时提醒大家进行报名

报名一次中间是否需要空格时间，还是不成功马上可以接着报？

A3：在活动报名期间，若参考商品中存在多个同款商品，可以报名竞价多个商品；竞价的结果会在报名截止后的12小时内公布，若本次未中标，您可以选择参与下一次竞价，竞价活动每周两期周一（周四）12：00 – 周二（周五）11：00

#### (二) 报名条件

## 1.商品要求

Q1：什么样的商品可以参与竞价？

A1：报名商品近30天描述评分高于行业均值；店铺基础销量、评价数量等满足相应需求；只接受同款商品竞价。竞价商品的品牌、外观、材质、规格等需与参考商品基本一致

## 2.店铺条件

Q1：竞价活动对店铺有什么要求？

A1：活动保证金 5000元；店铺近90天评分符合要求

### （三）寄送样品

Q1：我要寄什么样品呢？

A1：建议您现在预测商品中找到您的同款商品，再进行寄样。寄送的样品一定得是在首页有同款的。更多详情请查看竞价活动首页。

Q2：没有寄样的宝贝，可以报名参加吗？怎么去判断是否需要寄样？

A2：如果您的商品满足无需寄样类目，则不需要寄样也可以正常报名参加；样品是否需要寄样可在商家后台-竞价活动-商品寄样-寄样管理中心-发起寄样品申请，输入商品id，若商品无需寄样，会有弹窗提示该商品无需寄样；

## 2.寄样流程

Q1：寄样流程是怎么样子的？寄样后需要做什么？

A1：

- 1.查看自己商品是否需要寄样；
- 2.确认寄样收货地址：收件人：竞价+招标组、联系信息、收件地址。
- 3.商家后台发起寄样申请，填写物流单号并关注近期活动进行参与

### （四）注意事项

Q1: 如何竞价找不到自己的类目竞价?

A1：竞价报名时可支持类目筛选了~  
同时若存在店内同款时，这些商品也会优先展示在商品列表里；可以选择这些同款进行报名哦~

二、参加过活动的商家看这里：

### （一）驳回原因看不懂：

#### 1.同款判定标准

Q1:同款的判断标准是怎样？

A1：报名竞价商品的外观、材质、规格等要与参考商品基本一致，行业标品要求品牌一致，水产生鲜产品还会要求产地相同；同时会结合样品和参考商品进行对比反馈。

Q2：自己产品的SKU必须和被竞品的SKU相同吗？被竞品有的SKU自己的商品也必须要有吗？

A2：目前竞价选标要求热销SKU必须完全匹配，其他SKU允许存在部分差异。哪些sku是热销sku，在报名活动时页面上会有所展示，需要商家进行匹配。

Q3：参考商品与竞价商品是否需要产地、品牌一致，才可以参与竞价？

A3：新鲜水果、蔬菜及部分农粮产品，需要产地和品种一致才可以竞价；若参考商品为品牌则需要竞价商品与参考商品为同一品牌才可以竞价。

## 2.热销sku不匹配

Q1：我的商品与参考商品每个sku数量一致，为什么还是热销sku不匹配？

A1：热销sku包含但不限于数量方面的匹配情况。例如竞品与参考商品净含量、盒内件数、赠品、花色、尺码范围、适用体重等方面不一致时将会因为热销sku不匹配而落选。

## 3.综合实力不足

Q1：为什么我每次参加活动都说我综合实力不足？

A1：出现这种情况可能是因为您的商品存在竞价违规行为或商品信息不规范。建议您及时进行商品体检优化商品信息哦。竞价违规行为包括但不限于虚报竞价信息，出价后未遵循提报价格、竞价成功7天内擅自下架商品、下架竞价对标的热销sku、修改团人数、违规设置sku、货不对板、竞价成功后发烂货、随意删减包邮地区、非同款商品恶意竞价、拼款、类目错放等违反平台规定及竞价规则的行为。

### （二）提高竞价成功率：

Q1：为什么我总是中不了标，说我降的价格不够低，我到底要降多少价？

A1：商品价格是随着市场环境波动的哦。可以观察竞价成功商品的价格进行参考，价格越低越容易中标，但也建议商家量力而行哦。

Q2：如何匹配SKU？

A2：售卖件数、商品尺码、适用体重、规格含量等SKU基本信息要看清，匹配时不要着急需要核对清楚再报名

### （三）竞价成功后流量少：

Q1：为什么有时候中标后越卖越多天有几千单，而有时候中标后只有一小部分流量进来，而且转化会非常低，同一个商品为什么会有如此大的差距呢？

A1：参考商品表现情况越好的情况下，若竞价成功，替换的流量也就越大。竞价前需要做好自身的优化，如：标题、头图、商详等。据大数据分析，中标后若同时使用营销工具，配合多多进宝等效果会更好

Q2: 竞价之后流量怎么保留？

A2：首先，在竞价成功后需要做好商品和店铺运营，这样才能更好的利用这一波流量；同时，竞价活动一周两期，商家可每次都参与到竞价中，持续获得更多流量。

电商代运营公司托管服务的店铺会比卖家自己操作的店铺的平均销售额,成交额要高达十倍左右。因为电商代运营公司往往比卖家更了解市场，更具备实力。

首先正规的电商代运营公司不仅拥有有效的团队,还有丰富的资源和经得起考验的技术，对于网店规律的了解以及运营也是非常熟悉，能够快速高效的提升店铺的转化率，提高销售额。

代运营能够提高企业销售额

其次电商代运营公司能够帮助商家省下大笔的金钱。美工，运营等工作人员和场地租金这些电商代运营都可以帮助解决。

如果说线下经营重要的是人脉、资金，那么线上经营除了线下所需条件外更多需要做的是店铺基础化，店铺排名更新，推广引流；只有做好店铺基础才算做好店铺运营的百分之五十，店铺推广引流就是在做好店铺运营的基础上针对有效人群推广形成高转化。

好的运营公司帮您实现高转化

好的代运营公司，需要具备什么条件和资源？

（1）品牌：品牌粘性是电商代运营平台持续发展的关键。拥有较多的品牌策划能给公司带来规模效应以及度，并进一步降低仓储物流、店铺管理等业务的成本，实现企业扩张。

（2）流量：集中流量的能力是企业发展的核心。在移动购物时代，企业需要帮客户获取碎片化的流量，与消费者保持实时顺畅的沟通。

（3）数据：一手的运营数据是企业的重要资源。公司可以通过对历史品牌营销策划数据进行分析，设计更为合理的运营方案，从而更好的绑定客户。

据更好的绑定客户

（4）工具：新型服务工具是企业重要的武器。企业必须紧随发展潮流，开发服务工具，以在竞争中保持优势。那根据这个标准来衡量的话，我们选择的余地应该比较少，基本上可以锁定到行业头部的那些代运营企业，对于缺乏资金和供应链无优势的中小卖家，多数人都选择有较高的数据运营能力，成本又不会太高的代运营公司（TP），自己解决供应链管理问题，将店铺核心的数据运营和推广板块交给第三方的公司来打理，是一个非常现实而且比较讨巧的做法，这种公司简单可以概括为下面三种形式：

一：单项服务费。选择不同的套餐（例如：直通车、直通车+无线端推广、整店托管等），不同的价格。

第二：基础服务费+带店提成。顾名思义，在运营服务费基础上，对店铺利润或者营业额分红（一般是营业额）。

第三：单项提成。不收取基础服务费，直接是店铺业绩分红（适合大店铺）。

仅供参考

拼多多竞价常见问题 专注拼多多精细化代运营公司