

双十一拼多多和淘宝哪个便宜 活动怎么做 拼多多活动代运营

产品名称	双十一拼多多和淘宝哪个便宜 活动怎么做 拼多多活动代运营
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

在拼多多

上面也如约的推出了双十一大促活动，但是因为现在的电商平台很多，所以也让消费者们喜欢去对比，那么在双十一大促活动中，拼多多和淘宝到底哪个更加便宜呢?活动怎么做?拼多多活动代运营

拼多多在上一年度的时候是一次举办双十一大促活动，而淘宝是双十一活动的创始人，所以，在双十一期间，大多数人都会选择在淘宝平台上去购买商品。虽然拼多多平台在双十一的时候也会有很多的优惠活动，但是从力度上，从时间上都是不能和淘宝平台相提并论的。

淘宝平台的双十一大促活动加上预热期，时间长达将近一个月，在这一个月时间里面，淘宝平台会通过各种各样的活动将用户留在淘宝平台中。

而拼多多双十一期间，仅仅只持续了五天的时间。所以，我们还会有另一种感觉，甚至在双十一期间，拼多多平台中很多的流量都会被淘宝平台抢过去。

所以说，拼多多平台在双十一期间是不能和淘宝这个老大哥相提并论的，甚至连京东这个一直在和淘宝抗衡的平台，在双十一期间的成绩都和淘宝差的远。

活动怎么做?

一部分：基础优化篇!

1、选款：他选了两个款：引流款和利润款。然后做了关联营销搭配!

2、标题优化：我朋友是个新手，但他没有复制某宝或者同行的标题，这点对新手来说很不错了!做标题仅参考三个数据去做：商城点击优化占比、按照人气排序、在线商品排序。挑选符合产品的关键词组合成标题!

3、主图优化：由于他完全不懂PS，所以他自己是做不了的，据说是找绝版概念的电商工作室去做优化的事找好的人做，也是比较聪明做法!哈哈哈!

4、流量铺垫：这里跟淘宝做法一样，都是利用做流量的方法盘活整店，和别人不同的是，他并没有用软件的假IP流量去做，而是找他她商宝这个工作室去做!难怪，近段时间出问题的卖家都是用软件去做流量的!

第二部分：爆款速成玩法

他做销量的方法是按照周期阶梯式递增去做，7天一个周期，根据周期流量去补单。

前两个周期(14天)，在他她商宝买了一个500流量的套餐，然后配合每天补3-6单，店铺转化率控制在同行转化率以下。

两个周期结束后(第15天)，他开始把流量提到每天600流量，每天8-15单，同时直通车走起，目的是利用直通车的真实订单稀释自己做的销量。简单说就是：用直通车去带动销量和权重。就这样操作到25天左右，他每天观察数据，流量更多，感觉不需要做销量了，算是做出了一个小爆款吧!

第三部分：细节篇

- 1.不要使用官方优惠券，使用官方优惠券是容易被检测出来的。有一个卖家做了一百单，仅一单用了官方优惠券，结果就这样被检测出来了!
- 2.使用的关键词不要总是一个关键词，关键词也不太多，使用2-3个比较合适。这样可以规避检测，另外可以做多两个词的权重。
- 3.不要用软件去做销量，这个就不用我说了吧，不管哪个购物平台，软件做单特别容易被抓。
- 4.找补单的人维度要多，不要经常找一个地区的人，尽量找全国地区的人。
- 5.发货的速度控制在12小时内，另外评价引导一下大家评价晒图，尽量在产品外观、质量、发货时间、售后服务，等等!

双十一拼多多和淘宝哪个便宜？活动怎么做？拼多多活动代运营