

拼多多新品推广如何冲入前列？拼多多新店代运营

产品名称	拼多多新品推广如何冲入前列？ 拼多多新店代运营
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

拼多多新品推广如何冲入前列？拼多多新店代运营

一、挑选爆款

看到这个标题的时候，肯定很多人会问，要去哪里挑选爆款合适呢？

一个店铺能不能做起来的主要因素来源于挑选爆款，一个同款热卖品可以决定了一个店铺的一周销售成绩！

就给亲们推荐几个渠道吧，如：【TB top排行榜、京东、唯品会、卷皮、折800】等等渠道。

我个人是做女装的，一般都是在TB top排行榜里面查找一周的爆款，偶尔上楚楚街、美丽说、蘑菇街、唯品会等等渠道查找热卖款，就举例TB top排行榜如何挑选款吧！

如何进入TB top排行榜查找热卖款的宝贝呢？

- 1、我们可以在TB首页的搜索框下面点击更多，直接进入top排行榜。
- 2、点击个人所需求的类目如：我个人做女装的，所以就直接点击连衣裙。
- 3、点击销售热门排行。

销售热门排行的一个款式一周成交量是1255笔，平均179笔。那么这个款式一定具有吸引力，先把一个款式收藏起来，查找同款销量、查询评价，看看效果如何。如：同款销量不错、评价甚好，可以采纳上架！一般这种款式基本大多数女性都会喜欢。尤其印花连衣裙是今年受欢迎的风格之一！

以上是挑款爆款渠道的方式。

二、美化主图

一个好的产品，没有一张好的主图。同样会影响到产品点击率以及销售量，那么主图要如何美化才能更加吸引消费的眼球呢？

我给大伙举例一个：

想吸引住消费的眼球主图要够清晰，再次就是颜色充分展现在主图。因为每个消费喜欢的颜色不同，所以主图能展现几张颜色主图就展现几张，当然有的款式颜色有好几个是不可能全部ps在400*400的主图里的，那么我们就要在爆款销售量好的颜色进行精细的筛选，之后就是组合拼图尽量做到背景不乱，不模糊。否则会影响消费者的兴趣！

三、宝贝分类

上架宝贝时宝贝分类更为重要，一个好的产品在没选对分类时也会影响到它的点击率以及销售量。

我们应该要如何分类呢？

如：女装，在分类里面有好多多种。例如大码女装和裙装两个大分类。

经过个人研究裙装分类许久，发现裙装竞争力太过于激烈。再好看、再低价、再爆款的宝贝能展现机会也是排行比较靠后的，大码女装就不太一样了，一般尺寸2-3xl的都可以放在大码女装分类里，现在的消费者都是年轻漂亮mm她们体重占比率在70%以上是80-125斤以内基本都是买s-2xl之间，所以大多数商家都会选择裙装分类，把大码女装给舍弃掉同时这也是我们的机会！

其他的还有10%的mm喜欢宽松型她们的性格一般都会先点击大码女装，其余就是剩下20%的胖mm她们基本不会去点击裙装因为那些尺寸她们根本穿不了，看了会更加心塞。所以大码女装的展现几率很大，点击率又高成交量又好，那么可以采用大码女装分类来作为主打流量引进渠道，等销售量到达五百一千时再修改回裙装分类，那么这时的宝贝就稳赚不赔啦！

四、关键词

在上架之前必须要有热搜索的关键词，一个好的关键词极为重要，热搜索词能引流的成交机会，也能给店铺带来更多的[转化率](#)！

要去哪里挖掘买家近热搜关键词呢？

由于现在[拼多多](#)

类目较多消费者需求较大，点击类目搜索实在很费力，所以现在占买家热搜索率大概在30%以内。

五、性价比

拼多多是一个实惠平台，如果价格较高同样会影响到点击率跟转化率。并且现在消费者更聪明，一般都会在多个平台上对比价格后再下单购买的！

那么我们要如何给出一个合理的价格呢？

我们可以在折800卷皮TB天天特价 搜索同款对比价格。

六、店铺推广[直通车](#)

拼多多的直通车相信大家都是知道的吧。

目前使用的系统推荐词，因为还不知道多多的直通车是否跟TB的直通车一样的，是的话亲们可以采用买家热搜词。

七、竞价活动

竞价活动：我想亲们都能很清楚的了解到想通过竞价参与到其中的活动就必须得拼价，价格越低越容易通过。所以亲们应该尽量在竞价宝贝中挑一款合适你，而且又有足够货源价格优势的宝贝，点击搜索同款编辑上架参与竞价通过率占60%以上，个人多次使用过，推荐亲们采用！

八、活动报名

报名前修改好价格，

重要的事情说三遍。

为什么呢？

因为我每次报名的时候都忘记修改价格了，导致多次被驳回同时又被限制一周不可参与活动，所以这一点亲们要特别注意，别看这个问题很小，其实大多数人都会犯浑！接下来就是搜索同款网站的低价格，我想亲们都知道吧，常用的性价比网站如TB、卷皮、折800，一般采用TB即可，TB对比出来的价格比较常规些，而且能准确的帮你找到同款的前30名销售。方便又实在！

九、设置优惠券

店铺优惠券的好处就是导购促销，网上购物免不了设置优惠活动，既可以留住老顾客，也可以吸引新顾客，我经常设置店铺优惠券，引来流量。

十、店铺推荐位设置

拼多多商品展示模块好处与设置：

可以通过热卖宝贝推荐达到的另外一个新品宝贝的引流过程。而很多新手说为什么我没有呢，这是因为需要亲去编辑设置想推荐商品。

而还有一部份亲会问，为什么和展示效果的不一样，因为你没有上架商品或者新上架的商品，没有设置推荐。

那么设置后有什么好处呢？

设置了店铺推荐位置，可以帮你引流到另两个宝贝的成交率，如：亲，店铺有一款销量是1000笔，每次成交量到达33笔，那么这个热卖的宝贝每天都会有人去搜索、去点击等流量进入。若亲这时设置两款新品又是同热卖款类似的风格那么店铺每天可以增加10-30%的成交订单！

之后

想经营好一个网店必须先练好内功，无内功，无舞台。一个好的产品必须要经过千锤百炼才能出炉功名成就，基本功需要从挑选到美化分类以及关键词组合甚至到性价比直到上架新品的全过程等，才算修为50%，单凭以上这些显然不够的，要做到基本内功还需要报活动线下推广以及积极处理售后问题等手段来练取内功，同时保持店铺三项指标持平于4.9分，避免小二介入降权。完善以上99%

基本内功目前即可保全店铺稳稳当当的啦~！拼多多新品推广如何冲入前列？拼多多新店代运营