

# 如何保持顾客粘性,提升产品复购率 拼多多直播代运营

产品名称	如何保持顾客粘性,提升产品复购率 拼多多直播代运营
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（ 注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

首先，我们来看下什么是“复购率”？

其实，这里所谓的复购率就是重复购买，是消费者对某品牌产品或服务的重复购买次数，重复购买率越高，则反映出消费者对品牌的忠诚度就越好，反之则越低。

其次，如何提升商品复购率？

答案显而易见，就是网站的数据分析，尤其是对会员行为的分析。任何一个电商网站都会对网站的会员行为十分关注，他们往往会根据会员的行为来调整网站产品布局，根据会员的喜好及分布区域策划相应的促销活动等等。

### 1、商品品质必须过硬

任何形式的商品售卖，到了售后环节都是要考验产品品质的。在这点上，用户角度上看很简单，你卖的东西好，用户满意，可能下次有需求还会继续在你店里买，若不好，不仅下次不会来了，还可能会退货

。虽然拼多多平台是低价模式，但是部分商家为了吸引新用户，降低成本，会拿一些残次品，尾款商品来卖，而这在初就打消了用户对你的信任。所以在低价的同时一定要保证产品质量。

## 2、根据不同性质的商品，采取相应的策略

商品被哪一个群体所需要？被需要的周期是多久？这些都需要卖家通过品类特性和店铺本身的复购数据进行分析。例如：商品的标类是豆浆机或打印机，可以根据豆浆机/打印纸的损耗周期定期给用户推送解决方案，这是与其非标类商品不同的地方。

## 3、提升店铺服务

每一个拼多多店铺应该都有自己的服务标准，但据拼多多上货助手所知，很多卖家还是局限了客服的作用，客服不仅是处理客诉或解决用户答疑，其实客服除了不怠慢用户，更需要从用户的角度提前去思考产品使用过程中可能发生的问题并提前准备解决方案，然后通过操作指引来引导用户使用。

## 4、合理利用优惠券

其实，消费者并不是喜欢占便宜，而是喜欢占便宜的感觉，让自己更有成就感。在这方面，优惠券是利器，例如：2件款式和价格一样的商品，区别在于可否使用优惠券，消费者会买哪个，不用我和你说吧？所以说，一定要合理地运用好优惠券哦。一般来说，优惠券能将转化率拉升30%，从而提升店铺销售额！

，总之在拼多多开店，我们需要储备足够多的电商运营知识，了解平台的规则，懂得数据分析，除此之外，还需要管理好采购和物流等。