

# 拼多多商家如何保持顾客粘性,提升产品复购率？拼多多代运营

产品名称	拼多多商家如何保持顾客粘性,提升产品复购率？拼多多代运营
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

多产品吸引用户下单购买的策略基本上都是通过让利促销的方式，发现用户很久没来自己店铺，为了激活用户再次购买，会想一些方法促使用户二次下单，从而提升店铺的复购率，但是具体用的是什么呢？往下看：

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，指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？

### 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，在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：店铺的商品是豆浆机或打印机，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

每一个拼多多店铺都应该有自己的服务标准，但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，更加会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

很多商家都会通过设置一些优惠券，来提高消费者的下单转化率和客单价。合理利用优惠券关怀用户，能帮助提高消费者的复购行为。一般来说，优惠券能将转化率拉升30%，从而提升店铺销售额！另外，商家们想要获取更多流量也可利用万流云的流量猎手功能，不仅能帮助商品提高曝光度，助力于商家突破流量瓶颈，还有利于商品更好的去销售，也能有效提升订单转化率。