

## 拼多多新手店铺应该怎么运营 杭州下沙拼多多代运营

产品名称	拼多多新手店铺应该怎么运营 杭州下沙拼多多代运营
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

在拼多多上，有很多新手店家都会去做一个相关的运营，对于新手店家来说，拼多多应该怎么选择正确做前期的运营呢？接下来我在这里跟大家来简单的分享一下吧。

#### 选款

在选款方面，我们在选款的时候，一定选择平台上升幅度大的商品，不要选择已经是平台爆款的款(可以选择其他平台的爆款，因为对于一个刚上新的款来说的竞争力太大，我们买的话，只能卖给已爆款的流失客户，而这种客户多吗？

相信我们心里都清楚，所以选款的时候，尽量自己不要选平台爆款(是其他平台的爆款或者是拼多多上升幅度大的商品)，选项也要多元化一点，不要太单调了，但是也不要跳跃，不然顾客去你的店铺浏览的时候，会觉得你店铺很乱，会怀疑您的商品来源，是不是，有点像杂货铺(夸大了点哈，意思到了就行)。

#### 第二点 定价

在定价方面，我们一定先提前了解平台同行市场价格均价，然后去定价(一定要考虑自己的商品成本、辅

材、快递费用、营销费用、扣点等等，一旦总成本出错，咱们后期的毛利就会有差异，一定要仔细核算好哦)。

定价也不要太低，如果市场均价是100元，你赔钱卖70元，我们自己会觉得我的价格都这么低了，总会有人卖了吧，其实结果不一定哦，因为有时候价格太低是平台还是客户都会觉得你的商品是不是质量有问题?是不是?平台也不会让你长时间曝光，所以定价的时候，要么是同价，要么就是比他低1-10%的价格，这些是抓住消费者的购物心理去定的。(毕竟现在客户虽然想物美价廉，但是心里也都会想天上不会掉馅饼的，当然别人扔的不算，哈哈)

### 第三点 拼多多流量来源

在拼多多主要有三种流量来源，分别为免费流量(日：平台自然流量，根据你的商品的数据表现，通过转化、点击等判断你是否有潜力，有的话平台系统会跟配流量给你。)活动流量(限秒、9.9活动、爱逛街、品牌特卖)、付费流量(场景推广)。

当然如果自己有能力的话，可以直接推广测款，日限额刚开始不要设太高，500以内就行，测上1个周期，如果没有曝光，一定要优化好你的标题跟主图，标题跟主图是拼多多基本和重要的操作，有条件的话可以多测几款，这样的话有选择性，选择点击和转化高，这样的款累计一定的销量之后，可以尝试报活动，这样的款通过率会相对较高。

### 第四点 评分问题

对于一个店铺来说店铺评分是很重要的，当顾客遇到相同款差不多价位，不同店铺，纠结的时候，你的店铺评分就会起到很大的作用，评分越高，给顾客的相信度越高，这时候你的店铺评分高顾客选择的你商品哦。而店铺评分分为描述相符、物流服务和态度。所以选款的时候注重产品本身的质量，只与服务方面就不多说了，相信大家明白。

物流方面呢，货发走了，我们本身不好控制，但是尽量不要触碰平台的红线，拼多多平台对物流方面的要求还是相对较高的，触碰到平台的红线对店铺的处罚力度是非常大的哦，建议看下发货规则哦，途径：[商家后台]-[规则中心]-[发货规则])建议选择多多面单，降低处罚哦)

上述就是新手拼多多商家需要必须的几个运营方法，各位朋友如果对拼多多的运营还有兴趣的话，也欢迎继续浏览我其它的干货文章哦。大家相互交流，共同进步！