

拼多多如何利用多多进宝，结合场景推广，提升产品的总体销量拼多多代运营

产品名称	拼多多如何利用多多进宝，结合场景推广，提升产品的总体销量拼多多代运营
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

一、如何利用多多进宝推爆款

1.多多进宝商家自助设置优惠券和佣金比例，激励推手分享商品连接，实现商品销售和推手获利的双赢。（计费方式，为CPS按有效交易金额支付佣金）

1.1多多进宝的门槛：1.店铺评分4.6以上2.0销量入门3.佣金的计算方式：券后价*佣金比例4.以下四类不允许多多进宝投放：抽奖商品，千人团商品，以下架的商品，已售完商品。

多多进宝日销过500会被加入资源池 根据消费的消费习惯进行个性化曝光，曝光给经常搜索此类产品的顾客，如果曝光后的产出不错，就会有被选入个性化首页，优势：提高搜索和分类页的权重，提高基础销量以及曝光，带来稳定的日销，不要一味的上首页，上首页的坑位有限，上首页是需要首页的能力，知道自己的需求，才会有目的的提升。

二、操作的关键点

1.设置3个SKU(契合消费者需求，产出效率高)2.积累销量(前期积累销量，更多置换资源，筛选置顶，获得推文推荐，联系推手进行指导)3.佣金比同行高于5%-30%的佣金。（总结：1.对于日用品纸巾产品，商品同质化严重，靠自然平销起量慢2.段时间依靠多多进宝迅速起量，获得更大的曝光支持，有助于后续积

累产品口碑，持续爆量)

多多进宝基础操作：先设置多多进宝，在拼多多管理的后台找到推广中心，打开多多进宝，多多进宝分为推广效果，单品推广，全店推广，订单明细，优惠券管理，操作记录，寻找推手，这几个选项，打开单品推广，单品推广分为设置通用推广，专属推广，招商推广，一般都设置通用推广(设置通用推广，所有的推手都可以推广)1.扩建计划的佣金比例设置20%以上，优惠券必须要设置(优惠券金额设置越高越能激发)2.多多进宝销量突破(计费方式，按成交计算)

三、通过多多进宝提升搜索排位

1.搜索分类页就是通过关键词进入的页面。

2.搜索分类页的流量是拼多多多平台主要流量渠道中的一种

3.通过多多进宝可以提升

多多进宝+自然搜索+场景推广=综合流量GMV,

四、场景展示推广

综合排名=广告出价，点击率，销量，转化率等等

定向选择的条件：根据自己的商品1.全体人群(默认选择)2.相似商品定向(浏览或购买过店内商品的用户，老客，提高复购率)3.访客重定向(浏览过或购买过相似商品的用户，潜在客户)4.叶子类目(各分类页面)

资源位选择：综合排名=销量，点击率，转化率，广告出价

1.基础流量包(系统默认，包括所有的展示位)2.类目商品页(一级类目，二级类目，三级类目打开，看到1+6n的模式看到的广告位，流量较大)3.商品详情(浏览一个商品下滑带下方相似商品有5个广告位，流量相对小，根据自己商品的情况)页4.营销活动页(是各个活动的集合包，流量往往是很大的，排名很靠前，根据商品的情况)优化溢价和出价，展现量和投产比，综合实际情况进行调整，高开低价的方法开车，多多进宝推广当日要把场景推广打开，根据产品进行[出价]场景推广会根据产品的权重提高，场景展现也随之跟着提高，场景的展现也会随之多多进宝的推广展现增加，随着展现量的提升，点击率也会随之的提升，在点击率提升的同时我们也可以适当调整ROI，

配合多多进宝如何开好场景：

多多进宝+自然搜索+场景推广=综合流量GMV,(先利用多多进宝做基础销量，在靠自然搜索增加权重累积，利用场景推广配合把站内流量转到站内流量)

多多进宝怎么玩?

1.商家可在拼多多商家后台设置商品佣金和优惠券

2.推广生效后，推手可通过‘多多进宝’公众号，网站或者多多客API获取商家推广任务，分享商品链接谈到自己的微信圈和朋友圈

3.消费者可直接通过推手推广的商品连接完成购买或者点击查看了推手推广商品并在7天内通过其他方式购买的，都会给推手预估佣金

多多进宝如何上首页?

1.首页的整体坑位个性化之后，流量比之前分散了

2.多多进宝推荐首页的固定坑位少了很多

3.首页的门槛：一般GMV要6W以上，并综合考虑基础销量，店铺评分等

4.重点：想上首页的商家要有守住首页的位置的能力，不要说亏一波上去了，守不住，很快就下来了

5.延伸：多多进宝日销量超过500，会计入多多进宝的资源池，资源池里边的商品，有可能出现在拼多多的个性化首页