

入驻商家如何在拼多多提升排名提升销量？

产品名称	入驻商家如何在拼多多提升排名提升销量？
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

不少中小卖家每天看着首页的商家同行日销万单羡慕不已，也希望自己店铺的日销和[拼多多](#)排名能逐渐上升。可是每次当自己想更进一步的时候，都觉得无从下手！都说要勤报活动争取曝光机会，但有商家说我提报了活动，为什么迟迟未见反馈？除了价位之外，那就有可能是产品不够新颖、不符合人群、宣传推广不到位、符合产品的人群太少，低加之实用性不高，像这样的产品有些运营会直接在初审就把你踢出局。

假如你说：我报名活动通过了，但是转化太低，为什么？商家都知道，主图详情很重要。举个真实例子，商家A和商家B是同行竞争的关系，原本A店销量是同行，但因为参加大促活动把主图改成一张，无形中这个转化就被降低了。后来B店也参加大促活动，做好详细主图，后面销量直追A店。消费者网购当然是要看主图的，这也是他们下单的依据之一，主图就是一个小详情。试想一下，如果是你去购物，搜索宝贝关键词之后看见有两个产品并排，一一浏览之后，你看到其中一个产品只有一张主图，对产品的卖点描述展现得不够全面，没办法引起你购买的兴趣，所以有很大几率就不会在这家店下单了。当然也有例外，在这款产品只有一张主图还能大卖的情况下，有一种可能会吸引消费者继续往下浏览购买，那就是你在前期积累了非常大的销量，拼多多排名也不错。毕竟消费者在购物的时候不免有“从众心理”，会想：这家看起来比隔壁0销量的店靠谱多了，大家都在买，那我也试试看好了。

运营的思路就是不给同行留机会，新品上攒基础销量。抢占资源位，售卖价格一步到位。先别想着赚很多钱，提价给对手留利润空间，这样仿版多了价格会做得更低，后损失还是自己的利益。如果同行竞争对手都做了同款，都有现货库存，价格就会坐低。你降一点他降一点，那这个就算卖起来了也没有利润。如果是厂家入驻拼多多，一个款式上来，利润空间定个2块钱左右，根据市场成本加2块钱。如果不是没有实力的同行，同样的成本价格也做不出。这样就能避免自家的款在拼多多“同质化”，一直卖到下季也没问题。

拼多多流量特别大，只有运用对方法，在拼多多没有卖不出去的货！一旦排上活动一定要把握机会，把资源位站好，结束后价格不要涨太高，好根据市场价来，而且要比市场价低才能稳定资源位！用多多辅助宝就能查看同类目下热销产品信息（包括销量、价位区间、人气指数等），掌握市场行情。更多拼多多运营推广、拼多多排名查询相关文章请移步至多多辅助宝的分享中心查看www.pddfzb.com转载请注明出处。

然后店铺要做好售前售后，维护店铺评分，把好产品的质量关。拼多多平台对评分有要求的，别等一个款起来后，评分不够导致资源位下架。对这问题有个好办法解决，就是如果一个款销量起来，这时一定要做好备胎（即另一个店铺的同款链接）。做好基础销量和500个评价，这样要是评分不好就可以替换店铺。想迅速积累基础销量，快的办法就是做场活动。当然如果你对自己的商品质量有信心，不搞这些也可以。不过这么做是给自己留个后路，只有做好坏的打算，才能在遇到问题的时候迅速做出应对措施。