

拼多多代运营全托管--拼多多店铺新手怎么开车

产品名称	拼多多代运营全托管--拼多多店铺新手怎么开车
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	7.70/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多代运营全托管--拼多多店铺新手怎么开车

因为电商的火热，很多朋友纷纷开起了店铺，但是由于线上运营的经验，店铺一上来，等到产品一上架，店铺就开始了直通车的推广，钱一个劲的在往外花，就是没看进账，今天就跟大家说下新手怎么开直通车？

一、做好店铺定位，产品不能缺乏大方向

店铺定位和产品的大方向是一定要明确的，产品的标题和店铺的装修是可以参考同行做的好的店铺，但是不要一味地复制黏贴，这样没有自己的特色，是很难在同行中脱颖而出的，如果有能力的话，店铺主推产品的主图和店铺详情页尽可能自己创作，尽量不要重复，然后用自己的方式把产品的有点进行分解与传统进行对比，突出主推款的优点，这样在接下来优化链接的时候，自己也会有明确的方向。

主图

主图是买家看到产品的第一道门，尤为重要，卖点不一定多，但要足以吸引用户，戳中用户的顾虑之一，抓住消费者的心理，直击买家的痛点，可以多看看同行的评论，特别是差评的地方，一般都是大家很在意的地方，以此来吸引消费者进店购买。

2. 基础工作

基础工作就是详情、销量及评价了，这个主要是针对店铺定位的人群，一定要站在用户的角度去思考，对产生的顾虑和疑惑做详细的解答，详情页中尽可能把优点突出一下，结合实际场景来展示效果；

评价是可以引导用户去做的，尽可能的在评价和买家秀中把产品的效果展示出来，并与主图、详情页、标题互相呼应，进一步打消用户下单顾虑，提高转化。

3. 客单价

如果条件允许的话，最好在前端展示出：“我要卖这个价格的理由”，通过一些营销工具优化前端展示效果，同样的价格，在配上优惠券，总会打动一部分消费者的；

选定主图和核心词，用直通车去测试点击率，主图的点击率最好是达到行业平均1.5倍以上，关键词的收藏加购率要达到10%以上，低价产品最好收藏加购能更高，因为以实际运营店铺的经验来看，同行转化率一般会远高于高价产品。

二、流量和转化

选定主图和核心词，用直通车去测试点击率，主图的点击率最好是达到行业平均1.5倍以上，关键词的收藏加购率要达到10%以上，低价产品最好收藏加购能更高，因为以实际运营店铺的经验来看，同行转化率一般会远高于高价产品；购买的欲望，所以只要产品各方面的数据都不错，那么转化率就会好很多；

转化率高，这说明选的款是没有问题的，而且足以吸引人，价格设置也是大家可以接受的，店铺的装修也是很好的，活动做得也很不错；

转化率低，这个反应的问题可就多了，比如：款式、价格、服务、销量、评价、DSR以及促销等，都会有一些问题，这些都是需要去分析的，另外还要分析店铺已有的流量，看看是否精准，流量不精准也是很难转化的。

三、分析同行

做无货源小店之前的调研和分析是必要的，尤其是无货源的店铺

选好品，提炼卖点

选品要符合店铺的特点，市场需求大，还得去挖掘产品的卖点，学会从消费者的角度去思考，制作吸引买家需求的详情页。

2. 分析同行

分析同行店铺的数据，借鉴做的好的地方，进行提炼，凸显我们的优点，还有与他们不同的地方，有自己的特色。

四、注意事项

考虑后期的搜索稳定还有其它款式的发展，需要一个长期的销量计划，用来维持转化率，店铺的发展应该是先做主推引流款，再去做盈利款，单一到完整，以爆款打造为主，以爆带爆的形式让店铺可持续性发展。

很多朋友都尝到了双十一的甜头，也有很多朋友没赶上这一波，也是很可惜的，双十二的脚步越来越近，很多商家都在精心筹备，店铺要加大马力做起来了哈。