

杭州拼多多店铺代运营 拼多多店铺的复购率怎么做提升?

产品名称	杭州拼多多店铺代运营 拼多多店铺的复购率怎么做提升?
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	3.61/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

杭州拼多多店铺代运营 拼多多店铺的复购率怎么做提升?

拼多多的产品价格相对而言是偏低的，通过拼单的形式能让买家买到更实惠的产品，同时拼多多的活动是很多的，活动的流量是非常大的，通过活动能快速的起量，所以很多产品吸引用户首次下单购买的策略基本上都是通过活动让利促销的方式，刺激买家购买，当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方法呢？往下看：

一、什么是复购率?

复购率就是重复购买，指消费者对某店铺的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，粘性越高，关联销售也会更强，反之则越低。

二、怎么提升复购率？

1、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，我们卖的东西好，用户满意，可能下次有需求还会继续到我们店里买，如果不好，达不到预期值，价格跟价值完全不匹配，不仅下次不会来了，还可能会退货，形成不良的影响，将心比心，就算我们自己去别人店里去买东西的时候，其实也是这样的，做生意，有时候也是需要换位思考的。

虽然拼多多平台的价格相对而言比较便宜，也有不少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，虽然货是出了，短时间量是出来了，但是我们多观察看看，这种是做不长的，而且后期会做的很费劲，形成不良的循环，所以尽管我们在低价的同时一定要保证产品质量。

产品的定价提前要安排好，结合自己的实际情况来，在走量的同时也是要保证利润的，毕竟来做生意的目的也是为了赚钱的嘛。

2、根据不同性质的商品，采取相应的策略

针对于产品的属性，做好自己产品的分析，定位好相应的人群需要，需要的周期有多久，进行合理的搭配，关联营销，这是前期可以提前做好的。

当单量可以的时候，我们可以根据店铺的复购数据以及买家的评论，来进行分析，看看有没有需要完善的地方，并及时安排上。

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，同时引导客户下次的复购。

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，同样合理利用优惠券关怀用户，也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，可以结合自己的实际情况进行安排。

5、选品

产品尽可能的选择消耗快的，粘性强的，这样买家的复购率也会更高一些。

店铺想要短时间的做起来，想要长期的发展，复购的环节是要好好做起来的哦，对于已经买过的客户本身就是有一定信任基础的，所以这个做起来也是比较轻松的。