

拼多多的全面爆款营销策略 让爆款从此以后可复制

拼多多代运营托管公司

产品名称	拼多多的全面爆款营销策略 让爆款从此以后可复制 拼多多代运营托管公司
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

营销策略不管对于我们哪一个电商平台商家来说的话，打造我们的爆款永远平台商家热衷的话题之一了，当然我们的拼多多自然也不例外了。那就正式进入到我们的主题了，怎样才能让你店铺的爆款从此可以复制呢！

打爆款难吗？打造爆款说难它也有难一面，说不难它不是很难。难的一点就是在于，你如果想要做好一个爆款的话，你就需要顾及的点就要多得多了，从我们的选款再到我们上架的产品，再到店铺破零、以及推广，它们的这每一个板块都上不容忽视的。但在这个的同时，我们打造爆款的不难的点它就在于，只要我们遵循拼多多平台一定的玩法，其实打造爆款也是有规律可循的，也能够重复打爆我们的一个商品，所以我就给大家分享一下怎么在拼多多打造爆款的核心玩法！

一、选款

就是我们的选款了，对我们非标品来说的话，我们就要从选款开始筹备它了。并不是说我们店铺所有的产品都要尽力去推，当然也不是所有的商品它都能够去打造成我们的一个爆款，我们任何的一款产品是否能够成为爆款，都要先确定这款产品它是不是具有我们一个爆款的潜质。

一般来讲我们都是通过我们拼多多的搜索推广去测款以及测图，在通过我们产品的一个收藏率和点击率来判断我们的这款产品它是否受到我们用户的喜欢，以及它是不是可以吸引到我们的用户下单去购买这款产品。

在这里我就教大家一个方法，它可以更高效地选择出我们所要推的主推款，不过那个也就是我们所为的

借鉴爆款了。当然，我们的这个爆款并不是说去借鉴我们拼多多内的一个爆款，而是在我们其他的电商平台中去选择。如果说你是在拼多多平台上面借鉴爆款的话，我们商品本来就是借鉴而来的，那它就会与我们爆款它本身产生的流量冲突，就很难在竞争中得过竞品，那就只能获取这个爆款它所剩下的流量了，它的流量基础也就少了一大半。

我们可以借鉴这个爆款的优势，再来结合我们自身店铺的特点来打造出我们的产品，那它就会有很大的概率可以获得我们用户的喜爱成为爆款的，那我们的一个主推款也就已经确定了。不过，即使是我们借鉴的产品，在它上新之后我们也是要对它再进行它的一个测款测图的，一切还是要以我们店铺的数据来说话。

但那个产品要是是一个标品的话，那我们就可以不用测款，去直接测图就行。

二、产品内功

在我们店铺选定了我们的主推款后，就开始优化这个产品本身的一个内功了，不然它后期的销量起来之后如果再想要优化它的话，那它就会掉权重的一个风险。我们产品内功它包含的因素也是比较多的，从我们的标题在到我们的主图，以及到详情页和评价这些等，它都是属于我们一个产品内功的范围类的，这一块它是与我们产品的转化率息息相关，是不容忽视的一个问题。

第1个、我们的标题

我们商品的标题并不是去把同行的产品标题去复制一下，再去改几个词它就可以用的。我们而是要利用好它的每一个字符的，尽量做到我们的每一个关键词都可以物尽其用，来为我们的产品获取多的流量的。

具体关键词的选词方法我们是可以参考我们搜索框下拉词的，再或者加上通过我们的一个店铺后台以及数据中心和它的流量数据还有这个商品热搜词，搜索我们的类目一些可以用的大词，它就会出现一个我们目前的搜索热词，我们再从里面选择适合自己的词就可以了。

第2个、我们的主图

商品的主图也是，不要盲目的去做任何一款商品的主图，我们可以先看看我们同行的主图他们的是什么样的。当然这个也不是说让你去抄他的，是要让你去总结你同行店铺这个商品主图的特点，从你可以去打造出独属于你自己商品的卖点。

我们的卖点一定要突出，并且是你其他同行所没有的一个卖点，主图弄好后也不能忘了去测图，因为只有你店铺的点击率达到了你行业平均水平的1.5到2倍以上的，那你这个才算一张好的主图。

第3个、详情页

我们网购与现实的实体店购物它区别就是在于，我们买家在选择我们产品的时候他们是无法真实的看到和摸到这个产品实物的，所以就会有许多的疑虑。所以我们可以详情页里面，去写明我们产品的优势，刺激用户的一个痛点，用来打消用户她的疑虑，提高我们店铺的转化。

第4个、定价

现在有很多的人往往都会以为在拼多多的价格它就是要低，所以也去把自己产品价格的和利润都压得比较低，以为这样可以吸引我们的用户前来购买，以此来实现一个薄利多销。但是在这里的话，就不要这样去做！

肯定就会有人问为什么？

这个是因为我们的每一个用户，他对于自己要去购买的那个产品他都是会有一个我们的一个大概的心理价位的，当它高于这个价位的时候用户就会觉得贵了，但是如果说是低于这个价位的话，他也会觉得这个太便宜，可能是质量没有一个保障的。因此我们的产品定价一定是要定在用户的这个心理价位之中，这样才是可能实现转化的。

可以在我们定价之前，去做一个市场调查，这个可以带你大概了解一下大家对于你所要卖的产品他们可以接受的心理价位大概是多少，再以这个区间的价格来定价，才是适合我们自己店铺的。

第5个、评价

售后评价这一块就可以不用多说了，我们也都是知道要去做好评，避免我们的一个差评的。

三、推广

在我们把店铺的产品内功优化好之后，就可以正式开始对我们的产品进行一个推广，不管是那一个产品它都是从新品开始的，那我们就要将它分为我们的三个阶段去进行我们的推广，分别就是我们的一个破零-冲量以及盈利了。

1、破零

我们的一个新品如果是想要破零的话，直接的方式就是通过我们自己亲戚朋友前来购买，因为你的亲戚朋友对你还是有足够的一个信任度的，能够容易去接受你的产品，并且也是不用担心他们会给你一个差评的，这也是一个很保险的破零。

短信营销方式

如果说是我们的老店铺的话，是还可以通过我们的短信和鱼塘这些方式来唤醒我们的老客户，以可以给他们优惠的形式来让他们帮助你破零。

2、冲量

我们通过我们的亲戚朋友或者是老客户来购买销量的话它是有限的，对于我们的一个新品来说这个是远远不够的，这时候我们可以通过多多进宝来辅助我们的店铺冲量。

前期可能会由于我们的产品销量不足和竞争优势不够，那我们也可以通过我们一个高优惠券和高佣金的形式来吸引推手来帮我们去进行推广，实现我们店铺产品的快速冲量。

3、盈利

在这个商品有了它一定的销量后，那我们就可以去打造这个产品的爆款了！

不过我们的爆款要去怎么打造呢？

这个答案就是我们说的搜索推广了，在我们拼多多流量地图里面，平台的来源都是来自搜索的流量，这个就占到了30%几，也是我们目前拼多多的一个流量入口。因此，如果是我们把搜索推广做好了，那也就是把控住了这个平台的大的流量来源了。

当然这也并不是说你建了个计划就可以自动跑出投产以及实现盈利的。是我们要从中选词、到我们的人群，再到我们的一个分时折扣、及创意图，这每一步都是要实现精细化的操作，才可以做好搜索推广的。

(1) 选词

我们做店铺的都知道，我们的搜索推广它是基于我们的一个关键词搜索才可以去实现的，所以我们在建立这个计划的时候，你所选择的什么关键词去推广就显得尤其的重要了。这里就推荐3个我们常用的选词方法：

(2) 人群

因为我们拼多多它的这个千人千面算法，它系统是会给我们每一个人群都是打上不同人群标签的，但我们如果通过搜索推广的话，是可以筛选出我们这类人群进店的。以及它不的人群即使进店了，也是很难实现购买我们产品的，因此我们的人群标签就显得尤为的重要。

如果是觉得我们人群包不够的话，是可以去跑一下达摩盘来我们的人群的。

(3) 分时折扣

分时折扣是根据我们自己店铺在不同时间段它的一个销量数据来看的，可以来对我们搜索推广出价的。

(4) 创意图

创意图打造方式是可以参考上面说的主图打造的方式，但要记住的是，即使你的主图是通过搜索推广创意图而测来的，但我们本身产品主图与搜索推广创意图好是不要一样的，这个防止我们的搜索推广的位置跟自然排名位置相互冲突了。

在我们的搜索推广做好了后，我们都要每天观察它的数据，然后及时的去调整和优化它，这样才会做好我们的推广，来打造属于自己店铺的爆款。

上面就是我总结的拼多多店铺打造爆款的一些小套路了，但是我们的每个卖家以及我们的每家店铺你们的具体情况不同，大家做到将运营套路跟自己店铺的实际情况相结合就可以了。根据不同的痛点了来针对性地去操作，这样才可以程度上的避免我们的失误，实现爆款也就不难了！