

拼多多代运营 拼多多店铺运营月销30W有什么诀窍

产品名称	拼多多代运营 拼多多店铺运营月销30W有什么诀窍
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	8.12/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 拼多多店铺运营月销30W有什么诀窍

在过去的6个月，我做成了两家拼多多店铺：一家从零做到90万销售额，一家从零做成300万销售额。

在这里分享一下两家店的操盘经验，大篇干货预警，建议收藏！

第一家店是爆款模式。我们发现同行一款产品卖60元，但成本只有20元，月销量3000件。

所以我们仿造他的产品，做成款式上的升级，并且开发了39-99元的产品线，比它的单品丰富得多。

最终一款爆款，月销量过万！单店产生月利润25万！

第二家店做的是女装，是人群模式。

我们定位了一个细分人群，持续上新，测试小爆款，最终现在日销售额10万元！

两家店之所以成功，原因就是一开始的定位找得准，前期只用极少量的广告投放进行引爆，让拼多多知道我们要什么样的流量，什么样的人群，最终流量非常精准，业绩也越来越好。

今天做拼多多，如果你还不知道怎么定位市场，怎么对标对手，怎么通过广告铺流量，你便不可能拿到拼多多精准免费流量，不可能做好拼多多！

下面就展开来说说这两种技巧：

一：小爆款模式

小爆款一直是我们认为的最适合拼多多中小卖家的制胜之道，因为大爆款意味着关注的人过多，从而很快价格战。不如多做几个销量少利润高的小爆款，别人还不注意你，做起来轻松，持续性也久。

这里说一个我们学员的案例：

她叫侯英晓，以前开了几年的服装实体店，什么都卖，像外套，厚的薄的，裤子，裙子，什么都卖，款式也很杂。拼多多开店后，也是以这种模式来，生意一直不是很好。

16年受到猫课课程影响后，精简了店铺。考虑到外套进货成本太高，裤子又尺码太多，并且根据以前的经验来看，这些库存成本都不好把控，所以这几类就被砍掉了，最后只做打底衫。

小爆款是如何产生的？

服装行业，款式一直是最重要的。

她的店铺一般选择那些实穿度高的。因为服装这个行业很多衣服，图片看是一个样，拿到手是一个样，而真正实穿又是另外一个样子。

初选出这样一批还不错的版后，就是进行一些细节变动，比如原本腰身肥大的，可以收紧一些，原本是普通袖子的，改成略微有造型感的袖子。其中我记得我们最成功的一次，是借鉴杂志上的一个样式，通过有造型感的领子，让一件普普通通的打底衫除了打底以外，还可以穿在外面，最后这个款意外成了全网爆款。

款式选好改好了，就是测款，除了常规的直通车测款之外，她们还会让积累在微信的老客户投票选择，以送衣服作为回报。

有了选款——测款这一套操作，还是比较容易做出爆款的，她们一直专注于做小爆款，毕竟小爆款的打法会更加稳健，大的风险多。而且卖得多退的也会多，换季前不好收尾，容易造成库存积压。

掌握了打造爆款的方法，就能不断形成良性循环。

二：细分人群

在拼多多要做细分人群的生意。因为拼多多的大数据非常智能化，所以说你的产品定位越细分，那么给你匹配到的流量就越精准，拼多多有大量的免费流量，都是给细分定位的产品。产品越大众，同行越多，最终分配的流量就越少。我们做每款产品，都先要确认，这款产品的细分人群是谁？

蓝海词方法就是教你去细分找到这样的产品，用较少的成本，相对容易的去挣钱，这是很多老卖家可能也不知道的方法，或者说做着做着就忘了。

什么是小众细分市场？举个例子，之前刷牙就有一种牙膏，而现在为了迎合不同人群，达到不同效果。幼儿、儿童、成人、美白、抗敏等等，在一个大品类下不断细分。

还可以理解为在标品类目小挖掘非标品，在非标品类目树立标品。

怎么寻找细分市场？

两个角度，一个从客户角度，比如说针对于婴儿车+高价位+智能化。能够发现细分机会，然后再从供应商那找出产品最适合卖给什么群体。如果一个供应商的产品找不到“低竞争”细分人群，只有价格优势的话，这个生意就很难赚钱。

比如卖防晒产品，膏状的最为大众化，首先避开。可以选择防晒喷雾，但是防晒喷雾竞争还是激烈，那就再从防晒喷雾下面选一些有特定细分类的，比如说男士专用。光是这样，可能还会竞争大，这时你可以选择细分人群，是卖给职场精英？还是军训大学生？找准细分市场，就能赚到钱。

现在听别人做电商项目，其实只要那些定位够细致的，成功率会在80%以上，还是比较好判断。侯英晓的成功很大原因也是因为她选择了细分定位！

我认为每一位电商创业者都要学会细分市场的策略。我自己之所以能做出这些成绩，很重要的一点就是不断发现好的产品，形成壁垒，甩开对手。