

# 论选品的重要性，看完谈谈你的看法 拼多多店铺代运营全托管

产品名称	论选品的重要性，看完谈谈你的看法 拼多多店铺代运营全托管
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

论选品的重要性，看完谈谈你的看法

### 选品

在活动开始前，我们就要知道我们的产品那些是要上活动的，可以这样说，拼多多活动资源上的商品，都是全网低价，如果没有选好上的产品，血本无归的商家也不是不存在。

不过一般有这几个类型。

1) 反季清仓：说实话反季清仓，主要是为了资金回流，现在不卖，还等何时，特别是女装类目，基本上款式过时很快。今年卖爆的产品，说不定明年连水花都激不起来。

2) 积累销量：这个主要是赶在类目产品大卖之前，提前积累销量，抢占流量。

3) 给店铺增加曝光机会：主要是选一款应季产品，配合关联销售，来带动全店的动销。

## 价格

活动之前，价格不能和活动期间相差太大，不然前期购买的消费者会“造反”，活动之后的价格，涨幅也不能超过用户能接受的价格区间，不然就算活动期间积累了巨大的销量，后面平销也会遇到问题。

## 基础优化

实际上无论是直播还是活动，增加的只是产品的曝光几率，如果这个时候出现差评，没有做好客服的提前培训，真的是眼睁睁的看着链接丢单。

做好关联销售和店铺的整体装修，做活动都是亏本在做，我们来举个例子，一件产品成本什么的都加起来15元，为了报上活动，把价格下调到10元，那我们每卖出一单，就亏5块钱。

如果我们这个时候和直播配合开起来，关联销售搭配好，店铺整体有活动的氛

围，那就可以多卖给一个访客5块钱的东西，这样我们就能保证此次活动不亏本。

但是一次活动做下来，搭配裂变券，势必能给店铺积累不少粉丝，这些粉丝有一部分就会成为我们店铺的老客户，在日常平销过程中也能再次转化活动期间没有转化的流量。

## 内容优质

我这几天看群，有很多商家抱怨说，开了直播没有流量，我就想问一句，哪个平台能这么富，无论发什么内容，都能给你分配流量，现在无论是APP还是网站，都在为争夺流量而绞尽脑汁。

流量来之不易，平台也只会把流量分配给可能成交的链接或者说是直播内容。

为什么我们要说直播要坚持？两天就想起来，肯定也只能在梦里想想，长期坚持，一部分的原因，是积累粉丝。

另一部分是为了让系统能够看到你的实力，能转化流量，内容优质。这样后期他才会放心的给你推荐流量。

## 推广布局

就像我们线下开店一样，提前要预热一波，开业当天，鞭炮齐鸣，来正式告诉顾客开业了，通过优惠，特色服务等多种形式来吸引顾客进店。

线上开店也是一样，我们做活动或者直播开始之前，通过短信营销，告知老顾客，活动过程中，通过多多搜索和多多场景，来给产品更多的曝光，让消费者看到直播或者说是活动的入口。

论选品的重要性，看完谈谈你的看法