

拼多多代运营 不要把你的拼多多店铺开成了杂货铺

产品名称	拼多多代运营 不要把你的拼多多店铺开成了杂货铺
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	8.84/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 不要把你的拼多多店铺开成了杂货铺

很多不了解玩法的新手卖家，不懂拼多多的流量的分配规则，店铺一开，啥都卖，什么礼品、枕头、键盘、不锈钢制品、女装、男装，就是不管三七二十一，随便什么类目的产品，就往店铺里面上，反正感觉什么好卖卖什么，完全乱来。

这种情况，往往会导致，拼多多系统无法识别你真正销售的产品，就没办法给你分配精准流量，因为拼多多流量是根据店铺标签来分配的，你连店铺定位都没搞清楚，怎么能够出单挣钱？

做拼多多，一个店铺，选择一个类目，越细化越好，比如只卖2-3岁儿童的袜子，鞋子，千万不要去卖不同类目的产品，导致店铺人群画像不清晰。

下面就来分享一下怎么确定自己卖什么产品，好的产品是保证流量最重要的一环：

我总结拼多多上能挣钱的产品，往往都需要满足以下2个特点：

1、符合小众需求

拼多多是一个超级大的平台，汇聚了全国各地的需求。因为我们国家人多，每个需求背后，都是一个大市场。

比如有种硅胶增高垫，可以直接穿在袜子里。完美解决增高和舒适性问题的同时，又很好的避免了尴尬。

吃透一个市场，就能赚钱。你要做的就是去发现这些产品！

在拼多多一定去发现这些小众的市场。

2、竞争对手实力弱

做电商要有基本的认知，你是在同一个平台上和全国的对手PK。如果你的同行都是不差钱、有团队、经验丰富，你各方面都不够强。你告诉我你怎么打？

所以不妨切换思路。绝大多数的细分冷门市场里，超过90%卖家都没有那么专业。这就意味着，你通过系统学习变的更专业一些，更努力一些，你就很容易打败他们。

怎么判断对手水平强弱呢？简单来说，他的策略，你全部看得懂。你能想到的策略，他却不一定知道。当然这就需要你首先把自己的运营水平变得足够专业。

比如我现在找项目，首先看市场是不是足够细分，对手有利润，利润高说明有的玩。第二看对手水平，我比对手强得多，我才干。

中小卖家应该选择细分冷门蓝海产品，不求规模，但求利润，中小卖家应该用这样的思路去做拼多多。

怎么找？

细分其实很好理解，就是在大类目下根据客户的需求更加细分。

我认识一个做儿童三轮车的卖家，知道这个类目的热都应该明白竞争还是比较大的。不过，这位卖家在经营的过程中发现，会有一次下单8-10台的客户，儿童三轮车的客单价并不便宜，一台要200多。他就产生好奇，在和一些客户聊天过程中发现，他们是学校来采购的。

他发现了这个细分市场，准备专门做供货给学校的三轮车。还重新找了工厂，开发更多的款式，又多开了几家店铺，准备占据这个细分市场。

在经营过程中只要细心观察就能够发现细分市场。

此外，数据分析也是找细分一个重要依据。

选定一个关键词，打开卖家中心的生意参谋-市场-搜索分析竞争度，不断优化长尾词来切分市场，越细分越精准。

通过关键词确定市场后，再去拼多多搜索这个关键词，去找同行，看一下同行的销量、评价、主图、详情等，根据同行的状况制定战略。

选品的核心是洞察客户需求，越能满足用户需求的产品，市场空间越大。

新手卖家想要做好店铺，就不要偷懒，不要幻想天上掉馅饼，更不要自己凭空想象。踏踏实实学习平台的规则玩法，提升自己运营店铺的实力，才能在激烈的竞争中更好地存活下来。