

# 河北拼多多代运营 赚钱的的拼多多小卖家 都有什么过人技巧

产品名称	河北拼多多代运营 赚钱的的拼多多小卖家 都有什么过人技巧
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	6.66/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

河北拼多多代运营 赚钱的的拼多多小卖家 都有什么过人技巧

我见过很多卖家，凭运气赚的钱，凭本事又亏掉。各种作死方法，却没有抓住最基本的东西。

基本功不扎实，就想着各种瞎折腾，结果把自己作死了。

2012年受马云号召开始做的拼多多，那两年的拼多多应该是当时最盛的风口期。

在此后的2年时间里，我卖过保险柜，珠宝，内衣，女装。一开始的拼多多是非常好做的。

仅仅两年时间我们的销售额就做到了2000万的成绩。

后来由于5家公司精力过于分散，我慢慢感到精疲力竭，于是想到了转型电商服务。到目前为止，我从事电商服务已经6年，公司100多人，几乎每年都是50%增长。

这些年身边接触最多的就是各行各业的拼多多大卖家，自觉还能分享下当下拼多多的运营思路的。

过去的电商勤劳致富，因为大多数卖家都是赚的成本优势的钱。但随着竞争变大，比勤劳比成本，永远有比你更强的。所以常规路线对于小卖家来说，显然是很难行通的，想要突围，就要另辟蹊径。

何为蹊径？冷门细分品类、边缘市场，大卖家看不上或者目前市场还不大的品类，然后以差异化的方式乘虚而入。

### 1、细分

随便拼多多流量不断分散，千人千面，特色商家越来越多，使拼多多得以细分为数千个市场和人群，而每个市场都是百亿级别。

那什么是细分市场呢？

在线下购买产品，我们都是在周边购买。实体店商家满足的都是周边的需求。如果周边的需求不大，那么商家是不会做的。比如我穿的这件有点趣味性的衣服，在商场几乎是看不到的。而互联网面对的是全国的客户，一个需求再小，中国14亿人，就不小了。

譬如：湿巾，最开始仅仅是湿巾，大众品类，用途擦手；后来的婴儿湿巾，是细分的初级；到后来护理湿巾，卸妆湿巾都出来了。当关键词细分到卸妆湿巾，竞争难度相对也缩小，因为同行不关注这么小的词语，还有你的产品匹配度更加高，对手范围缩小。

再比如，我见过一家拼多多店，专门卖女同性恋中扮演男方的那个女同穿的衣服，这个需求真是小到没朋友，然而客户忠诚度极高。所以，做互联网的生意一定要会舍弃。舍弃一部分客户，那么就获得另一部分的客户更加支持你。中国人太多了。

当然，这种舍弃是需要你的产品支持的。

## 2、扩大引流渠道

做好站内引流，包括做好店铺/产品优化，直播、淘达人、猜你喜欢；站外可以试着借助微博、微信公众号以及最近的抖音红利等。

现在拼多多都在重视内容营销，内容营销淘内主要是直播和达人。一个是店主自己直播，这块主要是坚持难，话题难。然后就是找播主推，或者找达人写文章。

至于淘外的，抖音和小红书都是好的渠道，这些难度不高，玩法多样且变现能力很强。

我见过一些品类，比如酒水，电动牙刷，他们倒是非常重视内容营销，因为搜索流量不多或者竞争大，用户覆盖面比较宽，所以不得不加大内容营销。内容写得好的话（这条很难），回报率是不错的。

## 3、注重老客户的维护和营销

发展老客户的潜力，是未来做电商的必经之路。所以一定要建立左手拼多多，右手微信的思维。

因为现在拼多多店铺想要长久的发展，除非能有稳定的流量，不然就是要维系好客户粘性，老客户粘性足够强，回购率足够高，哪怕新客户开发达到瓶颈，也不会轻易死掉。

像双十一双十二这种活动，其实拼的都是老客户。新客户，第一次因为价格来买的，反而不容易成为粉丝。对于老客户，活动日有购买惯性，只要稍微便宜一点，就抢购了。大多数店铺最好往这个方向去想想。我过去做的都是没什么老客户的生意，越做越累。现在想明白了。

拼多多现在是禁止把用户拉到微信的，但有头脑的商家应该都知道，要建立“自己的流量池”。

拼多多的规则其实一直在变，这也是电商发展的特性。变化的同时也意味着更多的机会的出现，真正能赚钱的，就是那些抓得住机会的人。

虽然现在再也不是那种随便卖点东西就能挣钱的“好时候”了，但钱还是一样能挣，只不过需要你动动

脑子，学习学习、准备到位，才能跟上平台的发展变化，竞争力才会更强