拼多多注意违规 杭州拼多多店铺代运营全托管

| 产品名称 | 拼多多注意违规 杭州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

当所有人都在批判拼多多的时候,有一部分嗅觉灵敏的人已经悄悄在拼车车上开店了,但是在平洲这儿开店,跟在淘宝开店一样,都有一个难熬的新电器,因为没有累积销量,没有基础信誉,哪怕进来再多的流量都没有办法达成成交,所以我们不得不提到一个老生常谈的问题,不丹!虽说现在各个平台对于补单都是严厉打击,但是对于新店来说,无论是淘宝还是拼多多,都采取了睁一只眼闭只眼的态度,因为大家都明白,一个销量都没有的新店铺,哪怕东西再好都没有人去愿意相信,所以默许新店刷单也就是行业常态,但是虽然平台基本上都是默许的

, 但是不少<u>刷销量</u>

的如果刷单刷的太随意,毫无疑问你将会被抓包,也怪不得任何人,所以刷单还是需要一些技巧的。

下面给大家总结一下,帮助大家更安全更有效的刷单,以便大家尽早的出单。第1点,注意刷单的IP不要过于集中,我们每个人如果找人刷单,一般先考虑的都是自己的亲朋好友,但是好友都是有限的,而且还有一班聚在一起,所以IP地址就会变得相似雷同。如果是这样的刷单,虽然系统不点名,但是系统会

把这些记录下来,如果要抓包的话,这些都是有力的证据,所以还是不要建议这样刷单。这里建议大家还是找放单的去刷。原因很简单,IP分散,而且刷单比较高效,容易起量。

第2种就是把客户跟刷单量进行高度的匹配。很简单,假如我们刷刷某一个产品的话,由于店铺权重为零,所以基本上不存在自然流量。也就是说我们初期全部就是刷单,那么这个时候我们的转化率会高得吓人。因为刷手没有那么自觉放灯了,也没有办法给你创造那么多的访客。那么我们就必须人为的补充访客,这里通常有两种方式补充访客,一种是直通车,一种是专门的刷访客的工具。对于新店来说,由于资金紧,而且店铺质量分偏低的情况下,用直通车补充访客,很显然比较浪费,因为直通车一个访客平均成本都在5毛以上,如果要补充100个访客要花费将近六七十,但是如果我们用刷访客工具,成本的话只需要不到10块钱,因为我们这个时候要的是一个漂亮的数据,并不是追求真正的成交。

第三就是如何计算要刷多少访客,那么行业平均转化率是3%的话,那么我们给自己的商品设定一个转化率为5%,我们的商品转化率一定要比行业均值高,但不能高的太过于离谱。假如我们刷20单以5%的转化率,那就需要400个访客刷20单,本身应该会有40~50的访客,那么我们需要补充340~360的访客,如果我们用直通车的话,补相同的量就需要将近200块。如果用第三方的话,就只需要不超过30块,因为在开战初期基本不要指望有真实的订单,就算有那也是瞎猫碰到死耗子。

第四,如何确定我们要刷多少?确定要刷多少,主要取决于产品本身以及运营、人员、运营、策划。很多人选择猛冲猛打型,也有人选择温水行,这里个人建议猛冲醒,第1天刷5单,第2天刷8的,第3天刷15的,第4天刷28的,第5天刷45,第6天刷68,第7天刷99,一个星期的时间销量破百,但是这里必须强调转化率,一定要注意。虽然平台崇尚高转化,但是过高的转化是一个大坑,请大家一定要避开。所以每天刷的头就要把访客刷多少算出来,设定好需要的访客。

这里建议大家能够做一个表格,把真实单量还有刷单、转化率、访客量补充、直通车补充都列出来。这

样的话我们可以看到一个很清晰的刷单、效果图,刷了多少直通车,开了多少,带来了多少,也便于计算补充的访客量。