

拼多多商家如何选择合适的推广时机？ 陕西拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多商家如何选择合适的推广时机？ 陕西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

新店铺新手上路事先多了解一段时间，搞点咱们的一个技术销量，不然除非商品的价格很有优势，质量也很让人信服，性价比超高，否则很难让人下单。有基础销量推广才会有明显的一个效果，消费者都喜欢凑热闹，如果看到这个商品有销量有评价的话，也会了一点进去看看，商家可以做一些措施来增加买家的一个购物欲望，接着再给一些实惠。这些都可以放在一些显眼的位置，在轮播图里要让客户能够直接的去看到，再把图片做的漂亮一点，将产品的主要优势展现出来，慢慢累积客户，然后再结合推广就可以了，好评加追评有图片的话，效果会更加明显，很多网购的人在下单前都会看商品的评价好不好？

有基础销量后就要开始准备推，然后做主图，图片相当于一个店的门店，所以一定要做好，多做几张测图的话，自然是哪个点击率高，就选择哪个做主图。不过在推广的时候也要具体分析情况，去操作低客单价的时候可以直接的去推广，推广会得到更加的一个客户群体。

价格低，买家看到后购买的意愿就比较高，客单价低的商品也容易打消一个买家对于质量的一个担忧。

例如买一架日常超市，价格是在9块拼多多少卖5块5，大大的增加买家的顾虑，又减少了很多买家对于质量方面以及获得不喜欢的一个问题。至于高客单价的商品还是要做好技术销量在推广会比较好一些。例如茶叶类目没有技术销量，就算再多的车费也很难办。如果产品本身就有优势，在没有基础销量和评价的情况下，也有不错的转化，那就直接推广，迅速的累积和权重缩短爆款的一个成长周期，多花点钱也

是值得的，如果商品本身没有什么优势，并不具备多少爆款的潜质，建议还是做一点技术销量和评价，再上车推广，避免花一些冤枉钱。

总结来说就是新店可以先看一下宝贝的价格，再决定是否开车价格相对较高的商品，先做一些技术销量，不然开车就是浪费钱。空有曝光和点击，价格低的宝贝可以先试一试直通车，毕竟钱不多，只要喜欢还是有人买的。不管宝贝的价格高低，开车后找亲朋好友轮流着组织几个拼单。当然了，这是给那些想要商品又在观望的人留下一点平淡的机会，所以具体还是要看商家要结合自己的店铺情况去判断，适合自己的才是好的，如果实在没有销量可不可以开车呢？

商家在没有销量的前提下，可以通过图片给客户一个信息，这是一个新店，尽可能的降低客户对销量的一个关注度，然后用图片展示出限时限量多少单，新店超低价赚销量，做好基本功，通过一个直通车直接拿到好的靠前的位置，尽可能的增加曝光总会有人买破0，还是比较简单的。推广有利于做粉丝的储备，其中场景推广的曝光量大费用低，可以先用场景推广来做一下，基础搜索推广难度较大，竞争对手太多了，还能顺带测一下款，一个新品要是没有经过市场的认可和数据的沉淀，怎么能做起来呢？