

拼多多店铺淡季时要注意什么？该怎么做？陕西拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多店铺淡季时要注意什么？该怎么做？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

当拼多多平台进入一个淡季的时间段时，流量就会减少，所以这时候就会有許多卖家放弃店铺的推广，开始休养生息。其实这是个非常错误的做法。越是淡季，越应该做好推广。

近几天，经常看见群里的卖家都在讨论，说大盘流量开始下滑了，感觉行业已经步入了淡季，看他们的聊天语气，好像挺紧张的。

其实，每个行业他都会有旺季与淡季，这个是自然规律。

淡季流量虽然减少了，但商品的竞争度相对来说也是相应的减少了很多。而此时，对于商家而言，只需要做好推广就可以了，这样一来流量自然也是会比较可观的。下面小编来具体的说说注意事项：

一、学做反季促销

什么叫反季促销？这个大家在线下的时候都已经了解了，比如羽绒服，我们经常在线下的商城，在夏天的时候，看到羽绒服产品的反季促销。这样不但可以把去年的尾货清仓，而且还能为准备重点推的款式打下一些销量基础。另外，我们为反季促销新品做销量的时候，一定要优化好标题跟主图再去做销量。

二、做好产品选择与定价

为拼多多做选款的时候要结合数据分析，我们要分析这个商品的卖点是什么，然后根据卖点去着重选择。而定价商品可以去看分析图，就是输入某个商品的关键词，然后研究一下价格区间分布。然后去参考一些销售好的产品是怎样定价的，又或者参考类似款的定价。

三、产品做好推广测款

拼多多的推广测款方式有点多，例如：测款、测图、测词、测场景等等。测图建议选择两张图片，要在标题、价格、关键字都不变的情况下进行。测图需要先做好图片布局、并且提炼好卖点。而测关键词词，我们选择30到50个词，然后采取高出价，然后选择出点击率、转化率和流量不错的词。由于目前是淡季，出价自然就要低一点了，建议高于市场的1-3倍。做完一系列的测试后，我们将好的词留下把价格降回市场价推广。

四、直通车养词

养词的核心是就是我们常说的拼多多质量得分，影响质量得分的因素有“关键词匹配度、产品基础需求、曝光、客户搜索意向、点击量、”等等有关。前期的话我们一定要做好关键词的基础优化，以便降低点击费用。后期如果发现点击率不高，那么就删除流量少的关键词。如果某个关键词点击好，那么继续从这个关键词去延伸出更多的长尾词。

所以，淡季销售的商家，就需要多多关注小编上述所提到的那些内容了。总之，不论是旺季，还是淡季，作为商家，就应该做好店铺的各项推广工作。这样才能全时段的发展，而不是发展一段时间，然后停一段时间。持续发展才能更好地为自己创造出相应的利益。