

# 拼多多店群矩阵玩法！快速打造爆品拼多多托管代运营-杭州拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多店群矩阵玩法！快速打造爆品拼多多托管代运营-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

我们来说说讲拼多多店群玩法，霸占市场，日发千单。拼多多店群玩法，就相当于十年前的淘宝店群玩法，店群顾名思义就是多个店铺。就是利用多个店铺多个商品去霸占市场。也就是我们以广撒网的形式去霸占市场。比如买家他不管去搜什么样的关键词。搜什么位置，在类目在搜索结果都有很大机会看到我的产品，这叫店群。

目前淘宝也有店群的玩法。那属于小类目，小类目基本上都必须要用店群玩法，淘宝上。但就是现在一大类目可能店群不太合适，但是拼多多上面现在非常适合店群。

我们有很多伙伴甚至开了将一百个店铺，开一个店铺里面发个两三百单，他这一百的店铺里面至少发一千单，所以在拼多多目前允许的情况下，必须要学会这种店群玩法。下面先来看下店群玩法的细节。

- 1、拼多多店群的核心基本概述
- 2、目前拼多多对重复开店，重复铺货的行为是默许的
- 3、销量权重是拼多多大的权重也就是GMV流水
- 4、每个店铺培养1-2个爆款，前期补单、上车，然后持续不断的报活动

店群的核心：顾名思义就是多开店铺来布局市场，实际上是为了在一个单品领域或者类目里，尽可能的做到多占位置，而核心的目的，是为了「接近垄断一个类目或者单品」。

而店群也不是简简单单的开几个店铺，做几个描述页上去就可以做，这个背后有很深的数据分析与运营方法在内的技术支持，通过数据支持，明确要做的单品、按照我们的方法进行产品布局、先开两家店铺，再开5~10家店铺，不断的递增，把关键词占尽并且独立优化，后高效变现（前期要掌握对方法）

每个店铺上架同样的商品也都是可以的，比如说第二条，目前拼多多重复开店，重复铺货的行为默许

，也就是基本上是不管的。因为拼多多上面缺店铺，缺产品，缺商家。就是为了吸引商家入驻，就是为了吸引商家去发布商品，所以目前拼多多对于重复开店重复铺货的行为是默许的，一个店铺十个店铺一百的店铺都可以上架一模一样的东西，它跟之前淘宝玩法一模一样，所以说大家抓住这样一个拼多多运营赚钱的机会，也就是说在目前拼多多允许的情况下我们可以去多做，根据自己的精力，你能做十个就十个，能做五个就五个。

第三销售权重是拼多多大的权重所在，现在拼多多主要的坑产排名围绕这3天、7天和30天的类目排名，那在sd里头也要适当的做做坑产的排名；

你不要过多关注什么上下架什么的，没销量你什么都没有。所以回归到这个事情上，新品在前期上架的时候，就按照大的促销力度，迅速卡位。

其他九个产品呢，按照代发的方式，目的是不要分掉太多的精力，他们的价格也是贴近成本价来做，我再说的通俗点，就是全店在定价上都是引流款，除了主打产品。

店群相对来说这种的办法是成本低的，你的目标是这个单店在1个月内迅速起来，店群做的终中后期赚大钱，所以不要着急，我一个行业内的朋友操作了14个店铺，一年的利润可以拿到200多万。当你全店产品都能迅速出量的时候，这个店就算是活了。

之后每7天上一个店铺，这几个产品的关键词要相似，你这5个店铺5个主打款，直接覆盖大的关键词，重复也没事。

接下来剩下的产品里，拿出20个产品，按照1个关键词+2个长尾词的形式来做标题，并且这5个店铺，可以有4个产品重复，剩下的6个不能重复。

注意的是：不允许主图一样！这50个产品从主图到描述页都不要一模一样，微改即可。

第四个就是我们多个店铺每天都可以轮着报活动，那以前小伙伴们会说轮流报名那现在没有啦，新品上架了要去报限时抢购的活动（通过提价20%在降价的方式），同时可以报后期的9.9特卖，爱逛街这样的活动，对于其它热门的活动我们在中期达到标准之后轮的报活动，拼多多店群的玩法核心就在于报活动。就相当于当年淘宝天天特价的户一样，很多人开了一百个淘宝店铺。他不做搜索不做直通车就是为了报天天特价。就是为了报活动。都有一两个店铺三四个店铺上新特价。都卖几百单上千单，所以拼多多也是一样的，拼多多的限时抢购可以每个店铺轮流报名，那么我有十个店铺，八个店铺，三十，五十个店铺我都可以轮着报，起码你有七个店铺每天都有一款产品上活动，那你基本上不用做搜索不用做直通车，光靠活动就够你的订单了，就够你卖了，所以说店群的核心在于报活动，因为活动它的出单量是非常大的，所以这也是我说的第四点就是我们每一个店铺可以培养1-2个爆款，前期新品上架之后就像我前面给大家说的先补单开点直通车然后先培养出来一些爆款，然后这些爆款就持续不断地报活动，尤其是活动。

店群真正的威力就在于活动这一块，你想想。你有十个店铺，八个店铺你每天都在上活动是个什么概念。就相当于淘宝一样，你每天都在上淘抢购，每天都能有几百单的出货，你想想你还做搜索还做直通车吗，几乎是没有人做。所以说店群的玩法在于不断报活动，一个店铺培养1-2个爆款去不断地上新。

店群在于两个，不断的上新品去铺货争取自然流量，争取曝光。第二步就是每个店铺培养1-2个爆款去报名其他小二推送的活动。持续不断去报，。所以这是店群玩法的细节。没有说一个宽带是不是开几个店铺，一个IP下面可以开几个店铺，目前拼多多这块，几乎没有这样的规定。也就是说都可以去开。万一后面以后有这样的规定到时候我们还是会时间给大家去分享去注意这样的细节。所以这是店群玩法的核心。

还有一个问题就是说你铺了那么多的货那么多的产品，你的标题优化该怎么去弄，是不是所有的产品标题图片都弄一样的呢。当然想标题，图片你用一样的，目前来讲没有太大问题，但是我给大家建议好有

一部分的区分。就是不要全部商品都一样，就是有那么一两个关键词不一样就可以了。因为一个商品他有很多的关键词。你一个商品肯定用不完。

所以说你哪怕是实在是没有关键词用了你加上你这产品的货号也都行。就稍微的有一些区分。有一点点区分就可以了。所以标题优化这一块也很重要。标题优化你优化的好。因为你的商品数量多，多到都是同样的产品。所以你会霸占市场，买家搜什么关键词都能找到你搜到你。你的展示机会你的曝光机会都会比较多。

所以标题优化我们大家一定要好好的去优化。如果是我们的商品数量多的话，我们精细化优化店铺里面的几个标题。其他的一些产品就全部复制这个标题然后稍微做一个小区分就可以了。拼多多没有规定这样重复开店重复铺货的规则我们可以去多做几哥店铺铺货不停的去报活动。上一个活动就可以了。每天轮着上就够你发货的了。

那么，对于我们店群的一个玩法，主要还是体现在报活动，通过活动的形式来增加自然流量，从而达到高出货量！