

拼多多代运营多多进宝有哪些推广渠道

产品名称	拼多多代运营多多进宝有哪些推广渠道
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

大家好，关注每天解锁不同的店铺运营知识！给大家分享的是关于多多进宝的玩法。

拼多多*特的经营自发布以来俘获了不少用户们的新，如今用户量*是达到了3亿，那么作为拼多多的商家，你是否知道拼多多的多多进宝是什么呢？怎么玩呢？现在不知道没关系，，告诉你~~~

什么是多多进宝？

多多进宝是一种按成交付费的推广工具，是商家破零、积累基础**的重要途径。多多进宝是由多多客或团长帮助推广商品，买家支付一定比例的佣金给对应的多多客或团长，通俗来说，就是有专门的一帮人通过自己的渠道来帮商家卖货，然后根据成交金额拿提成，不成交不拿钱。

多多进宝有哪些推广渠道？

1) 通用推广：针对那些有推广需要的商品，设置通用推广策略，实现特定商品的通用营销，面向所有的推广，统一佣金比例和优惠券。

优点：只要设置好佣金比例，怎么推广都不会亏，利于商品获得额外的GMV和曝光权重；只不过比较波动，推手资源也缺乏稳定性，若商家想**帮助新品破零的话，面兜兜建议商家让使用通用推广，让新品得到更多的曝光，适合在初期使用。

2) 专属推广：针对专属推手，设置约定好的专属推广计划，其它推手无法**专属佣金，只有对应专属ID的推手能**佣金比例，相当于是一个推广专门负责推该商品。

优点：商家可根据推广目标，控制推广量与投入成本，还可以追踪判断推手资源效果，达成稳定合作，多一个推手多一个准备。通常，专属推广比较适用于要积累基础**或**起量的商品，适合在中期使用。

3) 招商推广：通过参与招商团长发起的活动，与招商团长达成确定的合作意向，设置沟通好的佣金比例和优惠券金额，实现确定下营销推广，相当于招商团长召集旗下所有的推手帮你一起推广商品。

优点：资源丰富、爆发性强、持久度高，联合式推广有利于商品冲刺GMV；商家还可找到**可信赖的团队；配合商品运营进程，掌控推广节奏。但投入相对会大一些，商家需要结合当前店铺的经营需求决定。

去哪里找推手？

1) 通过各大论坛、贴吧发帖，这时**信息的主要渠道，可以看到别人的成长历程，但目前消息过于鱼龙混杂，需要甄别。

2) 群搜索，只要看到适合自己的商品就可以报名，也可以主动联系团长，主动去联系活动成功通过的几率会*大。

3) 去大淘客网站，输入关键词，就可以看到，但这种要注意筛选流量大的尝试。

多多推广需要注意什么？

1、规划好产品价格：若没有对产品价格做任何的规划，这样很容易导致在多多进宝过程中赔钱，之后因优惠券面额太低而导致推不动。

2、上架前做好测款：买家对产品的接受程度，认可程度非常重要，若你的款式不受欢迎，推手很难推送产品，也就没有效果。

3、**明确的目标和计划：多多进宝推广并不只是做一个基础**和评价，一定要制作一个明确的目标和计划，才能的效果。

总而言之，多多进宝可以为商品**的积累**和权重，提升多多搜索排名，帮助商家**打造爆款，拓宽流量渠道，站内站外推广，为全店引流，提升店铺度和用户粘性，因此有兴趣的商家不妨试试！

