

怎样做拼多多推广？推广方式有哪些？--拼多多店铺代运营

产品名称	怎样做拼多多推广？推广方式有哪些？--拼多多店铺代运营
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

在拼多多上面推广的时候，肯定也有不少人都想办法去了解拼多多店铺的推广方法，另外也想要了接它的推广方式，我就来给各位详细的分析一下。

一、拼多多搜索推广

1、怎么看哪个关键词的频率高

首先你要做一个统计，例如你是卖手表的，可以在app中搜索男手表、女手表、手表、商务手表等关键词;统计一周内销量高的关键词，添加到产品标题中，这样就能获得这段时间的客户群体热度。其次在拼多多的推广计划中也能看到关键词的搜索热度，但这里是抓取大数据的，可能是一年内的搜索热度，没有在app中搜索的近段时间的统计那么。如果你同时在做其它平台的话，就可以对其他平台的用户搜索关键词进行统计，将占比大的关键词添加到拼多多产品标题中，这样就能获得大客户量了。

2、如何让客户搜索到自己的产品

这样就要对关键词做重定位和叠加了，也就是要很自然的在产品描述中不断重复关键词产品描述中不断重复关键词，这样会被搜索引擎过滤掉的，想让买家搜索到你的产品就难了。

二、拼多多场景推广

大家都知道场景推广主要就是定向推广，流量比较大。我的重心主要是放在访客重定向、叶子类目、相似商品上;相似店铺溢价10%，这样曝光偶尔能上1w+，但转化率方面还是偏低。之后观察一下哪些资源位的点击和转化效果比较好，然后进行低溢价;

同时保持定向的高溢价、拉高资源位的溢价。注意要是一个在自己能接受的亏损范围内，然后用能接受的亏损额或者想达到的订单量做反推，转化方面有所提升，大家也可以参考下，再结合自身情况去实践。

。

三、优化标题和主图

标题和主图是开好店铺的前提，标题如果取得好，一下子就吸引住客户的目光，主图片做的好也能吸引客户点击，提高点击率，切记要一步到位优化好，然后少修改，少折腾，别做做停停、停停改改，这样一般都是做不起来的；

因为你每改一次，你的权重都会受到影响，严重的时候排名直接悬崖式下滑，而且经常改动宝贝的人，一般都做不起来。如果自己知识不够的不懂怎么去优化，建议找一些专门优化标题跟主图的人去做。

四、运营策略

建议选择1到3个款去推，拼多多卖家不管做什么行业、什么产品都会有主推款与辅助款，推广全部的产品，毕竟花费的时间精力太大，会与收获不成正比。

另一方面，我们在推产品的时候，难免会有一些灰色的操作，可以用一个爆款+两个辅助款的多款产品推广的形式推广，一般爆款都在排名上，一旦出现排名丢失就能用辅助款引流，这样店铺才不会死掉，这也是拼多多平台对店铺综合运营力进行的考验，店铺经受住了，自然就能保住流量了。

五、付费流量

当我们累积了一定的销量评价后，我们把直通车开起，不过必须懂得运用大量长尾关键词的投放；切记，基础数据没做好之前，别烧车，因为质量得分太低，点击费用高，加上没销量基础支撑，分分钟会血本无归，即使直通车给你带来流量也难转化过来！

分享就到这里，如果对分享的内容有疑问，或者其它一些运营的问题也可以关注我，有问必答。