

拼多多代运营 多多进宝玩法推送

产品名称	拼多多代运营 多多进宝玩法推送
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

多多进宝是相当于淘宝的淘客是差不多的存在 合理的运营可以有利于店铺快速的拉升效益以及带上活动的绿色通道，那跟大家说下 多多进宝如何运用

首先了解是什么多多进宝简单来说就是商家自己的商品设置优惠券（买家）和佣金（给推手），推手分享商品我们的商品，提升销售。终按照我们的成交额去付费，只有成单之后才会付佣金

二、了解多多进宝的成交权重新品新店刚开的时候，没有基础的销量 没有评价 没访客，如果想直接开车，是不是没有转化，这种情况下你活动也上不了。多多进宝不要求新品销量，这个时候用我们的多多进宝拉基础销量。只要是通过多多进宝真实的成交单，你的权重和你在主站成交的权重是相同的，同时你的商品或者店铺收藏关注量会增加，如果你的店铺里面有足够多的收藏，后期上个性化首页的时候可能会带来更大量的曝光。三、使用多多进宝的正常步骤在多多进宝后台界面直接开通，开通我们的单品推广之前要开通全店推广，正常情况下 全店推广佣金比例1%，全店推广的优惠券不要添加。1、单品推广通用推广：就是所有人都可以去推，佣金比例50%专属推广：找专门的推手设置相应的佣金和优惠券，首先还是要设置好通用推广才可以。专属推广的时候推手佣金比例是通用的，但是实际结算的时候还是按照专属推广去算。如果你在做人工干预的时候，不想损失部分的佣金，可以自己注册一个推手ID，然后天上去。好找一个新的手机号去注册推手

招商推广：团长帮你召集推手来进行推广商品，这个推手有佣金，团长也有佣金，就是你主持，让一个主持给你喊一帮人去推，如果你自己有能力建渠道，也可以自己成为团长。如何找一个靠谱的团长：多多进宝首页-招商活动广场---活动里面有各种团长联系方式，把你的产品链接主动给到团长，看他愿不愿意给你推，聊他们的团队，他们的推广案例，他们的推广方案，只合作按照成交收佣金的推广团队，让他把推广过得商品ID发给你，你去多多进宝首页搜索，看他的推广单量。2、正常的玩法准备阶段：看竞争对手近有没有做多多进宝，做了多多进宝之后优惠券额度和佣金比例是多少，优惠券的消耗量和消耗速度。竞争对手卖大枣，两天走了一万单，我这个时候还要不要立马跟上？好不要立马跟上，可以根据竞品状态多等两天。阶段：高佣金和高优惠券，就是为了快速的起量，只要你产品价格不虚高，和竞品差不多的情况下，真实推手会更愿意给你推。第二阶段：先降优惠券，佣金比例不变，这段时间主要是为了让推手继续推广，减少优惠券，增加利润。评价和销量都出来的情况下，就没有必要一直用高优惠券拉低我们的利润。只要评价出来了，就可以用付费

推广去拉数据。第三阶段：降低我们的佣金比例，增加到我们的付费推广限额里面，继续减少我们的优惠券额度。第四阶段：如果你的销量和评价都已经达到了你的要求，那么可以暂停这个产品的多多进宝推广3、报名大促活动可以用多多进宝去冲销售额，可以稳定的去做，多做几天尝试，好是真实的推手，高佣金。4、商家平时可能会用的AA单，通过多多进宝，我卖什么就发什么，主要适合低客单价产品，主要是通过多多进宝，完全是为了冲量或者冲GMV，多多进宝小功能通过领券量和领券的速度可以判定我们的款式。四、推广效果每个计划的效果和推广订单的明细，可以按照不同的维度去筛选。五、活动助力可以试着去报：活动、9.9活动、每日好店、爱逛街、新衣馆联合推出的针对多多进宝商家的报名通道，通过此通道报名的商品优先审核排期。

六、常见问题，检查你商品的推广佣金，看竞品的佣金实在什么范围内第二，看你的商品价格和优惠券力度，你的商品价格很多，优惠力度低的话，推广也不愿意推第三，看选品或者评价，这些是直接影响到商品的转化，如果转化低，推广也不意思推，在你高佣金和高优惠券的情况下，是有推广愿意给你推推手更愿意拿高佣金、应季产品、快消产品，高佣金代表直接拿到的钱多了，应季产品说明近期需求量大，商家多，推手可以去谈佣金，快消品，消费频次高，可以一波又一波接着来。

。