拼多多代运营女装头部商家背后的选款诀窍

产品名称	拼多多代运营女装头部商家背后的选款诀窍
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

开店时间：2018年4月；主营类目：女装
商品客单价：20~30元；月营业额：20~30万（单月高营业额100万元）
累计销量：10万+；类目排名：TOP6

Q1: 入驻拼多多的背景（是否为成功运营拼多多积累了经验）？
此前做基础代运营，主要负责服饰后配饰，当年费四年间我在多家街拍里享。期间陆续有运营经历，我店
期间入驻拼多多积累了选款经验，我的店铺也是主要以款式取胜。

Q2：在拼多多的经营重心主要放在哪一块（运营拼多多成功的要领）？
目前做拼多多，已经有几个爆款了，未来对拼多多的规划也是选择一些好的款式，以爆款为主，当然
，淡季为了赚钱，旺季为了赚钱，毕竟需要投资，不赚都会推广，就算半年的产品我也不会停止投放

Q3：选款是店铺成功的核心，所以在选款方面有什么思路、建议吗？
为根本，没有款式，如果没有一个好的款式，就算你家有钱也是白搭，我不会模仿人做起来的爆款。因
我选款会主要考虑这几个因素：
1. 是否新款
2. 是否适应未来几个月的季节
3. 是否大众
4. 货源是否充足以及大出货量
5. 质量如何
6. 该款式回头客是否会有很多？
7. 结合前面6点计算出所需利润
8. 加上利润后客户购买是否值得（是否觉得划算）

下面具体阐述一下：

是否新款	拾别人的剩饭，永远赚不到大钱，模仿别人，永远赚别人的钱。爆款要高单价，也要省钱，省时间，精力，金钱的代价，风险很可能已经用在别人的爆款，可以做几年，俗话说：爆款爆到不断。年底就得研发好来年的款式。提前价钱是非常重要的最佳思路。

庭香杰个	整成的人群是属于哪您所需。是学生？白领？妇女？主要分析这个群体的购买能力、接受
大货源情况	消费的能力要要客群体是妇女，相比学生消费能力较强，在自己的圈子能带动周围人
回购率	那么你需要至少找到两至家以上才能稳定。
预估利润	如果一但是你的供货商的生产能力是3000件，
性价比如何	如果还是这种情况，有庆再现问题需要周转要的时间在内，可以稳定全部久稳定每天都有货加而
	以每的性质这样，买家看见的样品得先说服自己会购买。分析这选择的这个款式是不是可
	换位思考，如果是你价格多少钱要回和你谈得划算，得考虑客户买回来是看是值得价钱
	量只是自欺欺人而已，挣不到钱家庭大的损失。
	你和你身边的人都是客户，颜色、服务、价位等等。

Q3：付费推广是拼多多商家的必修课，这方面你做得也不错，关于推广自己是怎么计划的呢？

越失点，推广前重要的一点是对自己的已经确定要推广的产品款式有十足的把握，不然投入越多，损失越大。

其次，是要有投产意识和长期眼光，我相信，不谈论付费推广消费的是你自己的时间里越等待意

我家本发的金钱，我很乐意。真实，眼光一定要看远，然，测款成功后慢慢加大投入，别急躁，心不

非要继续推广。如果推广不周，天天亏损并且转化不高，以快的速度做下款不新款。品周就要决定要

在开夏款的时候，我猛开夏款，带着冬款，凡事都要抢在先机。款的时候，我在开夏款的付费推广；别人

就是挣很多钱的事情，多年的经验告诉我，冬款卖出是亏去年相比翻三倍。开发在卖大，司业绩却程原地踏步，这

Q4: 运营过程中还有哪些细节是你觉得比较重要的吗？

质量是一定要无足，库存一定要设置好，不能少也不能多。的打出来发掉，自己送到快递公司。另外预备

箱后台，如果款式经推广后，爆款有起色，一定要马上联系供货商为你供货，千万不要把鸡

蛋放一个篮子里面，要不然后果不堪设想。经做起来了，

固复杂有好评，客服心情非常平静并且能愉悦地进行接下来的工作，我觉得这种投入是值得的。到满意

答卷的人是因陆酬金和这个店或店铺的商品是随意而是经过深思熟虑和细心筛选的。我们每天的客户咨询

意，那么你的客服以及客户都会非常开心的。能经验，工作职责分配明晰。服务只有开阔宽自己的心