

开拼多多新链接没销量、没评价如何做基础销量？

产品名称	开拼多多新链接没销量、没评价如何做基础销量？
公司名称	泾河新城坤泽抖抖信息咨询服务部
价格	.00/请来电咨询
规格参数	
公司地址	陕西省西咸新区泾河新城崇文镇孵化中心1号楼3层东南角35369
联系电话	13592595703 13592595703

产品详情

现如今说起新手经营拼多多店铺，近发现，很多新手朋友开拼多多网店一直没销量，这样就难免让人着急。很多人说：“这都一个月了，一单都没成交”。这种情况比较普遍，其实大多数原因还是自己的问题，要么就是你选错了品了，要么就是你不会运营。接下来小编就给大家介绍一下新人开拼多多网店如何做基础销量？怎么开单，下面来看看吧。

拼多多如何提高销量？

一、内部优化

1. 选品

新手开拼多多网店想要让销量破0，选对产品很关键，产品是拼多多网店的基础。怎么选品呢？选品一定要看自己是做哪一个类目，然后找到自己的同行，分析同行的优势以及不足之处，针对同行的不足之处，我们要避免掉。对比同行，自己的产品要有突出的卖点。你要找准你选择的产品是价格、质量还是卖点有优势。

2. 设计一个高点击率的主图

拼多多网店的卖家都是走销量赚钱，也就是薄利多销。这一平台的客户也都是看着主图进来的，很少有人会认真的浏览详情页。因此主图优化就变得极其重要了。我们要对每一个产品设计出一个高点击率的主图，主图尽量重点突出，把自己的产品优点，用户痛点放入主图中，合理布局，解决用户需求，吸引买家点击。主图尽量跟同行的不一样，同时又能让买家喜欢。

3. 活动营销

拼多多开店新品破零可以采用活动+组合营销的方法，现在的拼多多平台对新开的网店会有一些的扶持力度，因此，我们的产品在做好详情页和标题之后，就要报名拼多多平台活动。新店可以报名的活动有9.9特卖、等。参与这些活动的产品，也要做好关联营销，关联营销做好有利于提高网店的整体流量！

新手开拼多多网店销量破0还可以利用推广引流去做。推广引流要把好评率、销量、动销率、点击率和转化率等数据做好，这个可以借用数据分析工具。

4. 客服引导成交

客户在线咨询我们的产品，我们一定要及时回复。如果时间久了，客户就退出了，这样就会损失一个客户。另外，在回复客户问题的时候，要在买家咨询时引导他们成交，我们可以把产品的亮点跟客户介绍清楚，吸引买家下单。

二、外部借力

1. 用好身边的亲朋好友

新手开拼多多网店，一定要把身边可以利用的资源都利用好，特别是免费资源。我们可以利用申报的亲朋好友，做开始的成交。

现在大家都有很多微信群，我记得我就有好几个群，都是跟亲人，同学，朋友相关的微信群。新手开拼多多网店，可以把店铺的连接或者是某个产品的连接，通过微信，微博或者QQ发给自己的朋友，可以直接发在自己的微信群里，QQ群里等。也可以在朋友圈中发一下，这样也会吸引亲朋好友的关注和成交。只要我们的产品刚好别人需要，他就会购买。如果我们朋友在购买了以后觉得还不错的话，就可以进行第二步，让他们帮忙宣传我们的店铺了。

比如我们的拼多多网店卖一种水果，因为夏季来临，使得这种水果在线下卖得很火爆。这个时候我们就可以直接把这个水果的连接发布到自己的微信群，QQ群以及微博里，朋友们看到这个水果，肯定会被吸引，而且价格比线下便宜，好吃又便宜，所以成交的概率会很高。

2. 让朋友帮忙宣传店铺

让自己的朋友帮忙宣传，除非关系很好的才会这样做。为了让更多的朋友帮自己宣传网店或产品，我们可以给他们一点点利益，商量一下，如果朋友的宣传带来成交，我们还可以给他一点奖励，这样就是一种激励的方法。

3. 找客户帮忙

我们要做好拼多多网店，服务好每一位客户，这样客户才会认可我们。在得到客户的好评之时，我们也可以让自己的客户帮忙介绍更多的人进来购买，这也是一种不错的方法。

新手开拼多多网店，刚开始没什么资金做付费推广，我们可以在一些免费的平台上推广自己的店铺，可以找一些电商相关的平台做宣传。我们也可以找一些电商社区进行宣传，这是一个漫长的工作，需要长期的坚持才能看到效果。

好了、以上分享的就是关于新人开拼多多网店如何做基础销量？怎么开单。就介绍到这里