

# 拼多多单品爆款如何打造 杭州多多店铺全托管服务

产品名称	拼多多单品爆款如何打造 杭州多多店铺全托管服务
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

### 拼多多单品爆款如何打造 杭州多多店铺全托管服务

一、想要提升店铺销量，首先得掌握“流量密码”，学会测出爆款。简单的模仿是新手更快可以上手的秘诀之一，就像追星族一样，什么东西火就跟风去买，只要你跟的够快是可以有不错的销量的。不过需要注意的是，不能把自己的店铺变成一个杂货铺，还是要有一定的挑选和布局的。不过模仿是有个大问题需要解决的，要打个信息差，再很多店铺还没反应过来之前，抢占先机，就需要可靠的“情报来源”。

实际上道听途说，都不太可靠，想要找到单品的爆款就得实际去测试，根据测试的数据来扩大销量。先教一下大家测图的技巧，首先得一次准备3-10张图，不要一张一张的去测试，效率太低。

下面是我整理的一些投放规律和行业资料感兴趣的可以领一下，有运营方面的问题也可以留言或者加我讨论哦

直通车系统词推荐里筛选相关性较高的搜索下拉框行业热词：7天搜索数据在3000以上为标准，区间尽量选择200-10000，低于200的基本无用，过于冷门，高于一万的竞价比较激烈，需要权衡量级和转化。

分享一下如何调整出价：在新品上新的时候，只需要比别人出高0.01就可以获得性价比很高的流量，懂的都懂~

如图所示，调整好之后，就需要把一些基础的销量和评价维护一下，这都是大家都知道的，但又必不可少的就不详细介绍了。二、直通车玩法很重要，分享几个优化技巧直通车主要需要关注曝光量、点击量、和转化率三个维度

说明问题还是比较大的，当然也可能是因为曝光不足，导致点击量和转化都没有达到一定的基数。可以提高一些关键词的出价，给到足够的曝光量，再观察几天，如果依旧没有起色，可以放弃了，直接删除。2、当曝光量高、点击量高、转化率低这得分析一下，是不是转化周期较长的产品，可以观察一周左右

，如果转化率提高则可以评估实际转化成本是否在考核范围内，如果想要继续提量可以加价，如果成本较高则可以缓慢降价，从而测试出终于的一个出价。

这时候先给关键词加价，出价高流量增高之后，如果点击率能稳定，在结合转化率，如果投产能跟上，那就保留，如果投放低下，亏损严重，那就降价或者删除。4、当曝光低、点击高、转化高：这种情况是比较好的，可以增加关键词的基础出价，提高曝光量，同时为商品添加关键词推广，扩充展现量，再看数据进行优化。