

新手做拼多多店铺如何选择推广工具？

产品名称	新手做拼多多店铺如何选择推广工具？
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省唐山市路南区建国楼6楼2号
联系电话	13472927123

产品详情

大家好，我是唐山耐斯。如果拼多多的商家想要获得流量，他们必须考虑使用推广工具来推广商品，以便快速获得流量，积累销售。拼多多仍然有很多营销工具，而且操作也不同。新手和新店有两种推广，企业可以理解。

1、多多进宝

对于新店的新产品来说，如果你想打破零件，你可以尝试推广多多进宝，这非常适合初学者的初始付费推广。权重与主站营销相同。

多多进宝推广主要考虑三个要求：推手、佣金和优惠券：

步:吸引推手分享

(1)通用推广 共享价值点。前期0销量时，建议选择一般推广；此外，选择主题和卖点突出的商品。

(2)足以消除推手担忧的信任认可。通过描述商品的口碑品牌和产地，突出产品质量，提供售后服务，增加推荐意愿。

第二步:推荐优惠券和佣金，买家下单

(1)在前期破零冲量期间，可以设置高佣金、高优惠券，吸引推动者分享和消费者购买。建议佣金比例为商品价格的30%~50%；销量上升时不要修改佣金和优惠券。当销量上升到一定值并趋于稳定时，可以适当降低佣金，提高优惠券，保持平销；后，保持低佣金和低优惠券。

(2)不要经常更改佣金和优惠券，特别是当你看到很多人发现损失更严重时，立即减少佣金和优惠券，这对早期销售的积累有很大的影响。同时，修改前必须参考数据，不得随意更改。

2、场景推广

当商店商品积累一定的销量时，如果标签潜力大，排名高，流量准确，可以尝试场景推广。

对于潜在商品的场景推广，建议在早期阶段选择所有场景进行推广，然后分析数据进行优化；如果人群和资源水平相结合，建议在早期阶段选择所有人群和资源水平，然后不断调整和优化。

在出价方面，可以采用低出价、高溢价或高出价、低溢价。建议所有人和资源水平在初始阶段设置相同的溢价，并根据数据性能进行调整。建议多次调整，避免流量急剧增加或急剧下降，影响效果。