

拼多多新手商家如何快速起新店？如何提升排名？

| | |
|------|------------------------|
| 产品名称 | 拼多多新手商家如何快速起新店？如何提升排名？ |
| 公司名称 | 唐山耐斯文化传媒有限公司 |
| 价格 | 2980.00/套 |
| 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，小编和大家分享拼多多新手商家如何快速起新店？如何提升排名？文章每天都会更新，希望对大家有所帮助。

拼多多怎么优化商品？

标题决定了曝光量；

标题优化技巧是拼多多卖家基本但是重要的工作，一个好的标题决定了我们的产品能不能有曝光量，产品再好没有人知道，能卖出去吗？

随意我们要取好自己的标题，下面是番茄总结的拼多多标题公式：拼多多产品标题=品牌词/营销词/规格信息+大词+属性词+修饰词+描述词+核心关键词。

标题取好以后，我们一定要时刻注意后台的数据变化，当一个关键词的数据下降的时候，我们及时更换高流量的关键词。

关于标题，这几点要注意：

1. 标题中尽量不要出现重复的字符，关键词要简明扼要，且要商品的可读性，符合传统大众的阅读逻辑，通俗易懂。
2. 对于商品比较突出的卖点我们可以用“【】”突出强调。
3. 严禁出现敏感词：电子商务发展这么多年，一些敏感词已经被命令禁止出现在标题中了。
4. 非品牌方要不能出现品牌词和蹭品牌的形象。

5.拼多多的商品标题严禁出现其他电商平台名称的关键词。

6.没有上活动的产品不能出现活动热词，活动结束后要及时删除活动词。

2.图片决定点击率：

如果说标题决定了商品能不能搜到，那图片决定了自己的产品能不能吸引用户，主图优化不好的话，后台的点击率会异常凄惨，这也就是主图为什么说影响着产品的销量的缘故了！

那怎么优化我们的产品主图呢？

1.图片美观大方，突出产品卖点：主图并不是将产品放上去就可以了，好的主图不仅美观大方，而且卖点突出，能直击用户的痛点。

2.对手是好的老师：如果实在不知道店铺的主图到底应该怎么做，那我们不妨向同行取取经，同样的产品他们的数据为什么比我们好？取长补短才能让我们进步。

3.测图，后的调整：主图并不是优化好，上传后台就万事大吉了，一个的卖家要针对主图的数据对比，寻找适合自己产品的主图，作为商品的首图。

拼多多怎么提升排名？

1.确定主推：人的精力也是有限的，店铺也同理，要想把每个产品都打造成爆款明显是不合适的，别说没有这个实力，就算是拼多多官方也不会允许你这么做的，所以我们要根据产品的特点，集中精力做好一个主推产品，通过爆款来为店铺带来流量。

2.下架时间：对于一个快要下架的产品，拼多多一般都会适当的提升一下排名，这是平台的规则，我们可以小小的利用一下，例如：设置宝贝的下架时间段等等，都是一些细节操作。

3.促销活动：给大家提一个野路子，我们可以适当的提高商品的价格，然后再将这些产品设置为促销产品，这样就能给买家一种“现在买是便宜的时候”的感觉，能搞大幅度提升产品的销量。

4.客服回复率：拼多多平台对于客服这块一场看重，回复率高的话会给店铺加权，但如果店铺连续两天的回复率不足50%的话，那不仅会面临罚款，还会禁止店铺上新。

5.坚持上新：不仅是拼多多，所有的电商平台对于新品都会给予一定的流量扶持，我们可以让自己的店铺持续上新，这样可以狠狠地薅一把系统的羊毛。

以上就是分享的全部内容，关注我，了解更多拼多多店群干货知识。