

拼多多店铺粉丝怎么提高，拼多多店铺提高粉丝

产品名称	拼多多店铺粉丝怎么提高，拼多多店铺提高粉丝
公司名称	天津联合尚世网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	天津市南开区黄河道与广开四马路交口西南侧格调春天花园34-3、4-1504-06（注册地址）
联系电话	1893920100 18939200100

产品详情

优推66平台一站式解决公众号阅读量，视频号直播看过，小程序直播人气，全网各大平台阅读量，播放量，直播人气，粉丝均可一站式搞定，尤其擅长网易云音乐，喜马拉雅等任何小众APP也有机会获得流量

拼多多店铺粉丝怎么提高

1. 提高客单价

消费者在浏览商品时，推荐给他与当前商品相配的商品，并且予以一定的折扣，能极大地促进消费者下单欲望和一起购买的欲望。

试想女生购买半身裙时看到了非常搭配的上衣，解决了她搭不上已有衣服的问题～

2. 为商品引流

没有自然流量的新商品，插入在有流量的商品的商详页，能增加新商品的曝光次数，逐渐累积销量提高在推荐、搜索的权重。

3. 提升店铺形象

消费者是会有逛店行为的，全面而有自己风格的服饰或家具店铺能给消费者带来很大的信心，提升店铺关注度和店铺粉丝哦。

拼多多店铺提高粉丝

2.1 进入搭配页面，首先看到的是搭配功能的介绍和引导

2.2 为了增加消费者一起下单的意愿，需要为搭配购买设置一定的优惠，因此首先要为店铺的搭配活动绑定一个店铺购物车的满减活动，若店铺尚未创建，需要先到【营销工具】-店铺购物车先创建活动。

2.3 绑定活动后，点击立即创建，进入到搭配的配置界面

这里请一定要注重搭配图的美观度，否则会影响消费者的购买欲望。

2.4 提交搭配，为了保障消费者的体验和实惠，系统会检测搭配中的商品是否两两任意搭配都能达到满减要求

2.5 设置投放商品

搭配提交后，您可以选择将此搭配投放到指定商品的商品详情页，要注意的是，一个搭配只能投放到组成此搭配的商品中，且一个商品只能投放一个搭配

3. 管理搭配

搭配发布成功，并且已经设置了投放商品，若商品没有其他问题，消费者就能在商店看到了。但由于搭配中的商品会售罄、下架、不再符合营销活动的要求等，请以列表展示的搭配的状态为准，只有生效中的搭配，消费者才能看到哦。