

新手做拼多多如何提升店铺销量和复购率？

产品名称	新手做拼多多如何提升店铺销量和复购率？
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

现在无论哪个平台，哪种商品，都有大量的卖家，所以每个买家都有无数的选择，作为卖家，我们的店铺如何脱颖而出，成为客户的？

对于新店来说，除了商品质量，剩下的就是服务态度。对于影响买家购买和回购决策的，主要有以下三个方面:售前、售后、物流。

1、售前

新店一开始，无论销量好坏，都要保证售前服务的及时回复率，增加买家的好感度，更好地促进买家下单。

而且拼多多特别注重客服的回复速度，对活动影响很大。卖家可以通过设置关键词自动回复，将长句回复分为关键短句，减缓买家的等待时间，避免客户流失。

2、售后

虽然很多店铺都是数量，但在客户获取成本越来越高的时代，作为一个店铺，我们必须注意每个老客户的售后服务，不要认为商品的销售已经结束了交易。

对于购买商品的买注意售后服务。如果买方有任何问题，他们也应该在时间回复和沟通。如因店铺原因造成商品质量缺陷，应及时处理，避免客户对不良评论或投诉不满。

对于一些回购性高的商品，如零食、塑料袋等快速消费品，可以给老客户更多的折扣，发送一些节日问候和活动信息，增加客户粘度。

3、物流

物流对店铺也有很大的影响。卖家可以增加合作物流的数量，而不是一个，如果有任何无法控制的情况，他们必须迅速找到另一个。

一方面，它可以增加买家的选择。另一方面，结合买方接收区域的距离，您也可以选择不同的物流。近的可以选择便宜的，远的可以选择速度快，保证及时性。

你知道，在每个买家下订单购物后，他们都期待着购买的商品尽快到达他们自己的手中。甚至许多渴望的买家也会因为物流速度而影响商品本身的观点。如果物流导致了不良评论，那么收益大于损失。

总之，耐斯电商提醒新手卖家，店铺运营需要照顾好各方面的细节，做好服务可以大大提高店铺的销量和回购率。