拼多多不开车不报活动如何上资源位?---拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多不开车不报活动如何上资源位?拼多多 店铺代运营全托管		
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部		
价格	3999.00/件		
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

拼多多商家要想让自己的商品获得更多的关注,那就要增加商品的曝 光率,把商品推广出去。其中一个方法,就是把商品弄上资源位。那 拼多多不开车不报活动怎么上资源位?

拼多多内共有8个固定资源位:新榜,9.9,爱逛街,,品牌清仓,名品折扣,首页还有推文。新榜、9.9、爱逛街都是商家后台自主提报的,只要符合后台规则都可以提报,提报后会给予流量测试,测试通过后会给全流量,同时还会给予个别单品限量抢的推送资源位。目前首页差不多有60%的产品是通过这三个资源位孕育出来的。

新榜,需要提供在其他平台的链接,没有其他要求,很适合新手报的[■] 一个活动,一些商家嫌弃这个活动流量小,小总好过没有吧?没流量没 曝光怎么提升拼多多排名?所以还是乖乖报活动吧。

9.9,需要400个有效评价,请注意是有效评价,刷的及默认的不算, 这几个资源位的具体要求请大家仔细去阅读平台内的规则,以后台公 布的规则为准。 ,除了店铺评分、产品评分外,基本上没有门槛,是为了给商家迅速积累基础销量和评论的,很多人常说提报了很多次都通过不了,目前提报的通过率在2%左右。商家首先要自己想清楚一个逻辑:你们的产品真的适合上吗?具备爆发力吗?是价格有优势,还是产品组合选品做到了?还是产品本身就是爆款?如果这些你们都不沾边,平台那边凭什么让你们通过?

品牌清仓、名品折扣这两个资源位,是按照一定标准淘汰的。如果提取一次被选中,在几天内产出达标的情况下可以保留资源位,排名需要看产品的销售,很多商家只是把产品传上去,然后就天天问为什么自己没订单?很简单的问题,别人页面比你漂亮,产品卖点介绍得也比你详尽更加能打动人心,平常也会开车测款不断优化,你什么也不做,拿着几个好品牌就想躺着收钱?你过去在哪个平台上这样成功过吗?品牌清仓的提报必须是品牌,看不到电视广告的请慎入,不过每个运营有权限选择表现的品牌进行内部推荐,但是依然要考核产出,名品折扣的提报要求要比品牌清仓再高一些。

想上首页,必须是前平台内销售TOP300的产品才有机会进去,目前的销售额日峰差不多在6万左右,每周涨10%。拼多多上市之后要多盈利,活动流量肯定会逐步稀释给更赚钱的广告位,所有广告位赚钱的肯定是关键词推广收入,所以,接下来拼多多搜索流量比重会越来越大,做好拼多多搜索也就是藏了未来。如何做好拼多多推广,让你的拼多多商品10天上首页?

这个大概是10天左右上的一些资源位。

这张图,是近通过的一些活动。

下面我就不说废话,跟大家说一些我的心得。

步:内功要到位

选好品,优化好详情,尤其是主图,sku低价(对点击率影响较大等, 点击率和转化率很关键,点击率

数据因为拼多多平台没有开放,我们可以借助某宝或者某东方面同类[®]型产品的点击率均值来推断,点击率建议做到同行的1.5-2倍左右,转化率做到行业平均水平的1.5倍以上,好的点击率和转化率是所有的基础,要不然排位上去了你也拿不到流量,或者没有转化!基础不打好,千万不能急着操作,要不然基本上是白干,甚至是亏本,不能赚钱不如不做

第二步:做好关键词布局

三级词、二级词、然后大词,按照计划逐步突破,三级和二级词对大^{*} 词有带动效果,大词对二级词和三级词带动效果更好。

第三步:计算主要三个竞品坑产

仔细分析竟品的坑产,1天,3天,7天坑产详细记录下来,根据竞品坑 产做好推广和补单计划。

第四步:补有效销量

评价被过的订单是几乎没权重的,所以只能计算评价出来的有效销量['] 的坑产,补单方法和配合度好的资源比较重要。

第五步:盯紧竞品数据

操作过程中要随时关注竞品情况,如果对方发现了你也开始操作坑产^{*} ,那你要歳过他就得比他补更多系统判定的标准就是准就让谁上。

总的来说,拼多多商家首先要确定自己要上哪个资源位,然后掌握资[■] 源位的定位,后对比资源位上的同行商品,取长补短,争取早日报上 活动。