

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。如果提报一次被选中，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

仔细分析竞品的坑产，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，那你要超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。

