

拼多多的营销战略砍价*拿活动 新店爆款打造代运营

产品名称	拼多多的营销战略砍价*拿活动 新店爆款打造代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	88.00/套
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

很多人经常在微信收到拼多多的砍价链接，也对拼多多这种扰民是推广方式非常反感，但这个营销方式却是拼多多较有效的营销方式之一。

拼多多较新的财报显示，其活跃用户已达6.28亿，距离淘宝的7.26亿只有不到1亿的差距。从2亿到6亿活跃用户，拼多多只用了两年多的时间，在未来，拼多多的活跃用户*过淘宝用户是大概率事件。

拼多多的高速发展，离不开借助微信社交关系的营销，而这其中又以砍价*拿的营销较为成功。今天寻空就来复盘一下，拼多多的营销战略砍价*拿活动 新店**打造代运营

01 拼多多砍价的逻辑

我在《社交裂变简史》一文中说过，拼多多是社交裂变营销方式的集大成者，在拼多多的首页面上，有多种让消费者“占便宜”的方式，像“多多赚大钱”，“天天领现金”，“砍价*拿”等都是借助消费者贪便宜的心理，利用社交裂变来发展平台用户。

这其中用户较喜欢的，也是平台较的营销方式就是“天天领现金”和“砍价*拿”。

天天领现金和砍价*拿的套路基本是一样的，以砍价*拿为例，基本流程是，A在站内看到可以*获得的商品，一顿操作之后，*拿的进度条显示到达以上，再想砍价就需要到微信邀请好友帮忙，这时A将砍价链接发给B帮忙，B砍价后，发现有占便宜的新大陆，于是也加入砍价*拿阵营，这样，用户越来越多

但在实际砍价流程中，A一般至少将砍价链接发给几十甚至100多人，这接到链接的100多人，有一部分会创建新的砍价链接，再次发给100多人，这样波涛汹涌，以致无穷。

拼多多的“砍价*拿”的逻辑是引导用户替自己做广告，用户将砍价链接发给别人，如果对方不砍价，至少看到了信息，就帮拼多多做了一次*广告，如果对方帮忙砍价，则需要下载和注册APP，那就帮平台发展了一个用户。

有些用户对拼多多的砍价营销的情感是：从反感到帮忙，到自己试一试，到较后*拿商品，觉得真香。

拼多多的营销战略砍价*拿活动 新店**打造代运营

我们公司是专注做拼多多整店托管代运营，公司目前发展有128号人员，39支运营团队，每支团队三个人项目组（运营店长、UI设计师，推广专员）三对一团队协同配合操作，为了确保团队有足够的精力承接好每一个项目，每个团队仅负责3家店铺而且店铺也都是分层级搭配的（一家新店铺，从注册开通，美工设计，上架，优化运营等是需要消耗更多的精力来运作，一家成长期店铺，月销在三五十万左右，另一个成熟期店铺，月销在180—200万以上），不同层级店铺的打造西路以及投入精力都不同，确保每个项目都能够有足够的精力运作公司的*观就是宁可前期多花时间，严选客户店铺以及产品，找好的产品，配合的商家，稳定的供应链，大家全力配合实实在在将店铺效果打造起来，这样既*了双方共同的利益，也维护了公司的*和口碑，互利共赢，长期合作！确保每个店铺都能带来效益！关于网店运营您有任何需求了解，可以关注回复哦！！！祝您生活很愉快，生意兴隆！