

拼多多店铺运营计划方案是什么 拼多多全托管杭州快羽网络代运营

产品名称	拼多多店铺运营计划方案是什么 拼多多全托管杭州快羽网络代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	99.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多店铺运营计划方案是什么 拼多多全托管杭州快羽网络代运营

为了更好的做好[拼多多店铺](#)的运营工作，大家也可以提前去做好计划方案，大家是否知道应该怎么做呢？

一、[拼多多](#)开店之前，要有一个清晰的规划

- 1.首先就是选款，拼多多内流行一句话“产品为王”。可以通过“商品管理-商品数据-商品热搜词”，查看系统推荐的热销款，或者是选择一些竞争比较小的类目进行选款。
- 2.接下来就是商品标题，搜索下拉框中的长尾词都是近期大量用户经常搜索的标题，可以将其进行拆分、组合，切记要选择与商品相关性比较高的关键词，才能为后期开直通车做好铺垫。
- 4.就是宝贝的定价一定要仔细斟酌，不能盲目出价，一个合理的价格才能赢得更多的顾客。要考虑利润空间和之后活动的优惠，也要考虑在市场上价格是否具有优势。

二、店铺前期工作做好，就可以开始破零，累积基础销量。

破零和做好基础销量主要有这四种方法：

- 1.发动自己的亲朋好友，搜索商品关键词进店购买，或者是分享商品链接并让他们帮忙推广。
- 2.可以通过论坛、贴吧、知乎、小红书、抖音等第三方平台引流，上面都有非常巨大的流量。
- 3.通过报名拼多多的新品活动，针对新开店的商家，所以没有什么门槛要求。
- 4.多多进宝同样也是不需要基础销量就可以使用的推广工具。

三、痛点分析，分析产品是否合格，有没有什么缺点

分析产品本身

大量参考同行链接

重点观察同行评价页差评，没有人能在售前预料到所有的商品痛点，以买家体验为基准，围绕改善买家体验罗列商品痛点。

小结

1)不管是痛点还是卖点，罗列出来后不要一股脑全都放到同一张轮播图里面，一般一张轮播图放1-2个卖点、痛点的解决方案即可，同一张轮播图放太多的文案反而会适得其反，带有重要卖点、痛点解决方案的轮播图优先放到前面。

2)电商卖产品很大一部分是卖图、卖服务，产品的卖点足够吸引人，方方面面为顾客解决痛点，配上合理的价格，会极大刺激消费者购买、复购。

四、有一定销量后，我们要进行测款。

爆款是每个店铺都要有的一种商品，因为它能够为店铺带来更多的流量和优质的买家。我们要对店铺的宝贝进行测试，看看哪一款能够更受到用户的喜爱，是否有成为爆款的潜质。

1.测款和测图。测款主要是看看自己的商品是否适合消费人群，大家喜不喜欢;测图就要看看能否吸引买家，激起他们的购买欲。首先主要通过新品活动进行，接着就开直通车和场景测试。

2.测价。这里主要看看商品的定价是否合理，买家能否接受，只有做到物超所值才能有更多转化。

3.分析数据。通过测试，我们得到一定的数据反馈，就要看看是否有问题了，出现问题就要及时调整，没有问题就继续。

五、优化标题，参加活动和开启直通车推。

在测款测图的同时累积一定的基础销量，就可以开通直通车推广，同时优化标题关键词了。

1.前期选择关键词时不一定要选热度高、竞争大的词，但一定要选相关性高的关键词;

2.直通车出价方面，因为权重和基础销量都比较低，所以要参考直通车的均价，在均价的基础上适当加价;建议每3天做一次小优化，每次优化不能增减太多词，否则会影响排名和权重的;

3.拼多多的各种活动都是能够提升销量的，这样就为后期争取更大的流量和曝光打好基础。

六、做好服务板块。

当我们将有了一定的销量后，一定要维护好店铺的数据，售后的数据同样非常的重要，但会被很多的商家所忽略。

1.多跟进合作快递的物流服务。

2.回复率和回复速度，服务态度等。

3.商品的质量和售后问题，可以每天抽出一点时间来回访客户，既可以关心用户，也能了解产品使用效果，提高宝贝评价。如果是回购率较大的类目还可以添加用户的微信，组建粉丝群等，储蓄自己的流量池。

七、付费推广

搜索打标定人群，场景扩大流量，建议先开搜索定人群，一段时间后再开场景。

很经典的一句话：“不要你觉得不要我觉得，要数据‘觉得’”。

不要有主观意识“我这个品就该开什么什么”，都打开一段时间，看具体的数据反馈，数据反馈好就继续开，数据反馈不好就分析：是市场整体不符合这个推广方式?还是我们自己的原因开得不好?

市场不好是什么原因?我们能不能突破这些原因，做这个推广方式的头部商家?市场开得好自己本身原因开得不好，就先去观摩学习、实操，功夫不负有心人，别人能做到的我们自己同样也可以做得到。

八、流量、GMV超越

如果预算充足的话，前期做好所有的基础内功(基础评价、推广图、推广关键词、计划基础权重)，然后一鼓作气冲到预期名次，中间切忌断续，注意基础内功一定优化好，不然冲起来会特别费力。

如果预算有限，分阶段定好竞争目标，需要做的是：超越，稳定，超越，稳定-如此循环。