浙江拼多多代运营 限时秒杀操作方法

产品名称	浙江拼多多代运营 限时秒杀操作方法
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	1.00/件
规格参数	服务团队:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

1.认识

拼多多的活动如果划分等级的话，算是活动，流量短期内会有很大的导入，同样的参加的门槛比较高！

和以往大家的惯性思维
不同，一般认为是新连接上然后爆发，但是这个是错的，因为根本没有办法保证效果，除非是小二主动征集的热门品类才会有这种扶持。

如果一个链接分三个阶段：

初期-日销10单

中期-日销200-400单

后期-日销达到市场需求量的行业瓶颈

是适合那些日销达到中期规模的链接的，之前有人跟我吐槽说如果有400单我还上什么，针对这种商家他的链接可能相对冷门，能做到几百单就是头部了，那么平台值得浪费数十上百万的曝光资源给一个冷门产品么？以坑产来说，很明显是一个失败的投资。以商家的角度来说，多卖了10单，肯定是个好事情。

所以如果一个商家只是站在自己的角度，而不是在市场、在平台，那么他真的会看谁都不顺眼，包括轻语。这类思维如果家里没有个“ 拆 ”字，成长的高度也是有限的。

所以就是提供一个市场很需要的产品，然后以促销价的形式获得销量，从而提升产品的坑产，得到报名进阶活动的机会，比如一般附带的是个性化首页的反向邀约。

在上面的活动还有：

首页、推文这类系统反向活动，以及对接类目的头部商家可获得的一些扶持活动资源倾斜。

那目前的话呢，主要分为和万人团。

我们常规后台报名的活动都是活动，还分为名品和非名品。

对接的小二那边有时候会有万人团的主题活动会给到对接商家报名产品池的机会。

大家就针对自己的现状报名可以报名到的资源位就对了。可能有些人还没达到，那么也可以提前好准备，省的到时候因为不了解吃亏。

2.效果大化

报名这个活动，有些人会说自己达标了但是因为产品不够出众一直没有机会，这个时候有几个方法可以参考一下，也就是获得优先审核的机会：

A.多多进宝-资源位绿色通道

B.近7天直播小时数大于10个小时

C.开启3分钟客服响应，并坚持7天

得到审核的机会之后，较大概率
是可以上了！那怎么让的效果大化呢？
是有基本要求的，比如期间的销售热度影响2
4小时曝光量，售罄率
影响下次还能不能继续上，客服响应影响活动期间的转化，发货速度影响售后分数。

这些东西就很理论，但是说白了就是团队的度问题，需要老板自身加强管理，这里我们不多说，给各位老板推荐一个搭档--多多直播。

以目前的情况来讲，期间本身转化率
就极高，咨询率较大且频繁，通过多多直播的视频产品展示
以及实时问题解答，可以有效的减少关于发货时间、发货地区的售后问题，并且因为直播的实际感，可以对流量的转化起到很大的提升作用。

多多直播路径：

商家app-底部“ 工具 ”-营销“ 多多直播 ”

按照要求设置封面等相关新后即可开播，门槛超级低有缴纳店铺押金且近30天成团1单以上即可。

3.效益持续化

A.推广曝光提升

之前有商家问过我的时候推广要停掉吗？因为他觉得搜索和场景在这么多流量的时候消耗会变多，所以要关掉节约成本。

而实际上是期间产品权重提升，回访的客户变多是有利于增加搜索、场景的成交坑产的，为后续拉升推广工具曝光上限帮助较大，所以维持推广是好的操作。这是我们在后得到的一个效益

B.活动资源位获取

活动通过后一般都会有一个回价上首页的邀约，如果价格控制得当一般我们是会选择落地个性化首页的，是可以增加一部分流量。

然后因为坑产增加了，可以适当的填补之前的资源位空白，比如9.9频道、爱逛街、领券中心，如果本赖就有的成熟链接就可以做冲刺专题、首页、推文要求的坑产的准备。

C.店铺粉丝增加

每一次大型活动过后我
们都会得到一部分店铺关注粉丝数，这个对于
后续我们做短信营销
以及多多直播都有不错的帮助，以及后续上新的新品都会获得比别人更多的流量。所以稳定进行的时候，记得多上新才能有效的消化我们在期间得到的资源。