

小象创客:拼多多无货源店群精细化运营重点玩法思路,手把手教学包交付!

产品名称	小象创客:拼多多无货源店群精细化运营重点玩法思路,手把手教学包交付!
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	556.00/套
规格参数	合作项目:拼多多 运营团队:小象创客
公司地址	河南省新乡市红旗区靖业跨境贸易大厦17层1713室
联系电话	18336099119 18336099119

产品详情

大家好,今天给大家讲一下拼多多无货源店群的精细化运营实操细节和重点!!!认真看哦

一、新店起步思路确定

第一步必须是养新店铺的权重,先把店铺的订单和流量做起来,采集淘宝总店数据选择便宜的有价格优势的产品,加价8%利润上货,这样的数据在前期,主图,详情,包括售后因为直接用的总店的数据,处理方便。当权重做起来之后,可以通过找同款更便宜的拍单或者适当调高价格,可以获得利润在15-30%甚至更高。

权重可以以访客和订单以及层级来判断

第一阶段权重以访客100左右,每天有2-3单的订单,且稳定7天以上,这一阶段的权重要做好出单产品的优化,和本店铺主卖商品类目的一个确定,然后开始优化店铺的商品类目,一般新店都是第一层级!

第二阶段权重以访客200以上,每天能有5-10单,且稳定7天以上,这个阶段要把主卖商品的出单产品多补同款,补相近的,并且做好基础的销量,评价,晒图。开始确定店铺的稳定款。支持款产品。这一层级一般是在第二层级

*后店铺能达到访客500+,订单10+能够持续15天以上为标准。说明店铺里边有几个产品,已经有30-50单基础销量以及5-10个好评。支撑款,或者引流款(这些款式就是后期这个店铺的主营方向)补已拼件数,改销量,补带图好评,减少商品数量围绕这些支撑款优化店铺,这一层级一般是在第三层级

二、新店店铺类目的确定

不管是个人店还是企业店,店铺要确定主营类目。80%以上的产品要围绕这个主营类目去操作,比如你

这五个店铺想做家居生活主营类目，那你的产品就围绕主营类目一览表里属于家居生活主营的商品类目。

- 1、 类目要选择违规少，禁品少得风险低的。比如不去做，家电类 强制3C类 医药保健类 和人体接触的吃的 知识产权类的比如书籍
- 2、 选择退换货低，和颜色，尺码相关不大的。不如不做女装，化妆品女士用品相关的 男装转化率低。
- 3选择可持续性的、四季都能卖、可以积累权重的、（比如不做类似电热毯，暖手宝等）
- 4、 选择节日相关的热销产品（每个月节日在类目次库里有）这样的话容易出小爆款