

拼多多精细化实操详解，运营思路分享！

产品名称	拼多多精细化实操详解，运营思路分享！
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	1000.00/件
规格参数	品牌:小象创客 平台:多多 某音 等电商平台 产地:河南
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	18567480421 18567480421

产品详情

很多做拼多多经常会发现啊，上完架以后不起流量，或者是说开完直通车以后效果也不怎么好，理想中的爆单状态怎么也实现不了啊。这个文章好分享一下从前期选完品以后啊，怎么去拉流量，怎么去把点击和转化做高，你把这些东西整明白以后，你做拼多多你才能有机会。那么我把做多多一共分成三步，这三步每一步都是非常重要的啊。

那么做多的D一步zui重要的是什么？就是搞到一套点击转化的图，拼多多跟淘系啊东西所有的逻辑都是相同的，就是说它一定是以销售额为主导的，点击率、转化率、UV价值，包括销售额，这四个点非常的重要，那怎么才能把点击和转化做好，那就是图和详情，如果说你的点击率不行，起不了流量，或者我知道它怎么烧也烧不动，或者是烧完以后转化也不行，记住全是出在图和详情上边。

你要在图和详情里下工夫，那么做它非常简单啊，找到十个竞品，这十个竞品当中一定要是zui好的，然后每一个竞品全部拆解，拆解完了以后看他每一频当中的卖点是什么，文案是什么，拍摄形式是什么，配色是什么，这四个点只要你整明白了，你呢就复刻它，然后结合你的卖点就行了啊，这种就是拆解加复刻，那如果说我根本就不理解，没关系，你还可以直接1：1抄，你把这东西搞定以后，点击转化没问题，把这个东西搞定就完美的实现D一步了。

那么第二步就是突破，上完架以后要去做什么，首先要去做基础销量和基础评价，基础销量一定是改个1万加，2万加，别上来改10万加容易被抓，基础评价一定要做两三百个，如果实在钱少点，你就做50个。十个人当中七个人看评价，他一看评价，你这里的没啥评价，或者是评价阐述的跟你的核心卖点不相符

，那么这评价白做了，所以你要围绕着你主图详情和你产品卖点，消费者的口吻，你这样搞定以后也会增加转化率。把这东西搞定以后，然后就把流量端口各方面的啊，该搭配的优惠券啊，然后打折工具等等，能用的符合你产品的全部给我整上。

把这东西搞定以后，那么第三步就是拉流量的方式和方法，拉流量的方式方法现在zui有用的是什么？两个方向，D一个方向前期开ocpx，把基础销售模型跑起来，基础模型是由销售的结果导致的，那么你多卖货，说白了就容易跑出来什么样的人群在那买适合平台会识别，那么很简单，OCBPX前期跑，跑完以后，然后转全站，这是一个方向，第二个方向开全站，直接上全站就行了，前期不转车就通过全站扣，如果你前期品利润高没问题，如果你品前期利润就是低的，然后开直通车也开不起来，你肯定的是把投产肯定拉低了，拉低投产就意味着你花的钱就会多，然后你卖的东西就会亏，所以它跟你的品，跟你的内功，跟竞争的环境有关系，调投产前期每天0.1、0.2这样上调就行，这样你的直通车就能开起来了，如果做电商你还不理解，没事儿，欢迎随时交流学习。