

拼多多无货源店铺不会运营老亏钱？老司机教你拼多多单店爆款！让你赚到钱！

产品名称	拼多多无货源店铺不会运营老亏钱？老司机教你拼多多单店爆款！让你赚到钱！
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	880.00/件
规格参数	拼多多店群:100
公司地址	河南新乡辉县市
联系电话	13523878002 13523878002

产品详情

今天的分享主要是教大家如何用数据化运营去运营拼多多

一、拼多多的运营流程

已经在运营拼多多的小伙伴应该能感受到，拼多多在今年不管是规则还是平台功能、用户liuliang上都有很大的变动，尤其是6月份严打以后，整体的操作思路已经在向淘宝靠近，这就意味着我们的操作思路、手法还有运营思维，都要跟着平台去转变。所以今天就沿用淘宝的说法跟大家讲一讲这个拼多多在现阶段应该怎么操作单品单店。

拼多多店铺正常的运营流程首先要选品，然后主动去优化产品，包括主图详情关键字，价格等各各方面，我们要通过数据的形式得到一个优质的商品，做到自己最满意的程度，再去测款、拉升排名这些活动，最后才开始店铺维护的日常运营。

说起来可能很简单，选个产品通过平台卖给需要的人。选合适自己操作的产品，包装产品，在遵循平台规则的前提下，努力tisheng排名，卖给精准客户。但是越系统越细化，它每一项里面的内容都会不停的扩展，越来越复杂，所以大家必须先总的店铺的操作阶段，从选品到优化、测款、拉升排名、对接活动、店铺维护，整体的运营是通过这个流程下去的，而我们的细化要在每一部的操作内容去扩展。

有的人看别人卖得好，就会马上去卖，但是有的人会先问产品成本、店铺运营成本、利润，平时操作数据等等，了解清楚以后他才会去动手，这种人往往比第一种人更容易获得成功。会做生意的人的经验细化成数据加以管理分析，以此为依据做出进一步决策，我们把这个叫做数据化运营。

二、如何数据化运营

1、分析类目坑产（普遍成交金额）、客单价、竞争环境、产品成本

，找到一个合适你的类目。

2、根据目标做好产品规划以及上架优化，通过优化达到成交最大化。

3、选择投入最小，获得最高产出的产品，通过搜索、场景、多多进宝等进行推广引流（付费）。

4、紧跟活动款脚步，最大限度蹭liuliang，比如秒杀9.9、爱逛街、品牌清仓等。

5、记录产品数据，根据数据分析，找出不足的地方。如果产品成交不行就重新规划进行优化，如果是liuliang不行就推广引流或者参加活动，通过这种循环的优化推广，反思店铺诊断，不停的tigao产品利润，一直达到满意的标准。

6、+客户管理。tigao客户粘度，降低推广拉新客户的广告。

盲目的选择类目，在开始的阶段就不可能找到好操作的地方，因为它不一定合适你现有的条件。

那么怎么选择一个合适的类目呢？

1、类目成交金额，同款竞争条件，自身货源优势。成交金额在电商里面对排名权重的影响是非常大的，想要一个好的产品必须要达到yoxiu的同款产品现在的成交金额，所以你有多少钱就要选择多少金额的类目去操作。拼多多的成本资金循环周期一般按十天去算，十天就是十几万，所以先考虑看你有没有这个钱去操作。确定好自己需要操作的类目后，要找同款竞争相对较小的产品去操作。

选产品主要有三点，一是选择其他平台卖得好拼多多刚做起来的产品；二是产品定价符合拼多多的定价标准并且有一定的利润。三是根据自身优势选择产品。

结合以上三点，得出来的结论是：选款首先要定类目，定完类目要定价格区间，价格区间不是你决定的，是市场已经做好的，你要根据数据得到哪个价格区间适合你操作，做完这点以后再找周边的货源，因为这些最容易拿到产品底价，最容易操作的。

三、什么产品才是适合拼多多操作？

1、平台现有很火的款式相类似的

- 2、其他平台卖得好，并且拼多多能接受的
- 3、有一定利润支持你操作
- 4、有大量供应能力

拼多多主要针对的是三四五线城市的人，这些城市的人会想买什么？我们可以根据拼多多往年很火的款式判断什么好卖。拼多多类目排序其实相当于销量排序，所以我们想要找很火的款式，在这个页面找肯定能找到，作为新手要在大类目里面找到冷门的，相对好做的款式。

找到合适的产品后一定要咨询店家三个问题。

- 1、供货能力。一天生产多少件，能不能持续供应。
- 2、产品质量。可以先自己购买一件回来看看材料做工等等。
- 3、是否代发。新品刚起步，哪怕利润少一点，先控制风险（代发的话快递尽量选择三通一达，快递费用一般3到5块）。

一定要按照这个步骤一步步去选，所有做电商的小白，其实在这个地

方一开始阶段就进入了一个死循环。

选品选得好不好，基本上就代表了你的电商之路成功率的百分之五十。

做电商，选品并不是说在线下卖得好线上就能卖好，也不是说别人的产品卖得好自己卖也能卖好。

我们挑产品一定要根据自己的自身能力和条件，找到有自身货源优势的产品，这样在精品建立的初期就已经获得了一大部分的优势，它能及有效的帮助你把你的产品做好。而好的产品并不是你说了算的，是通过数据分析，通过整个市场的反应，通过整个市场的定价标准各个方面得到适合你的产品。

所以大家在选择项目的时候不要盲目，看到哪个赚钱就做哪个，而是要先研究深耕是否合适自己，自己身上的资源可以做什么，用什么来获取自己需要的资源，这才能成功。