

拼多多如何快速破零和提升基础销量?

产品名称	拼多多如何快速破零和提升基础销量?
公司名称	海口龙华区众合严选信息咨询服务中心
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	海南省海口市龙华区金盘建设路10号2栋5楼
联系电话	18503891330 18503891330

产品详情

下面介绍如何用正确的方法，提升基础销量，提升基础销量有哪些方法和小技巧？

你们为什么要优化基础销量呢？

1销量低，买东西的人不一定敢买，这是用户的一个心理，销量越高对于购买信息就越大

2.基础销量低，也无法报名各种活动

3基础销量低，点击率差，转化率差，系统不会给你推荐流量（那么付费推广的话，开车也无法测试出精准的点击词和转化词）

怎样优化基础销量？从三个方面入手讲解：

那么如何优化基础销量呢？

一.报名活动（活动是唯一一个没有基础销量要求的活动）

二.利用价格优势以及朋友圈分享推广来实现破零和基础销量的累积

三.多多进宝（目前官方比较推荐的渠道）

一.新品活动：

报名新品活动的位置

通过（商家后台）-左侧功能模块-（店铺营销）-（营销活动）-（频道商品报名通道）进行自主报名。

注意事项：

1.商品图片一定要规范美观！

建议使用浅色背景图；商品主图上不要带有文字（包括促销信息，卖点等）；商品图片不要影响平台形象（例如祛痘美白减肥去脚气成人用品中，请保证使用美观，非色情的图片）

2提报商品尽量差异化：

建议多报“淘宝热销而不是拼多多热销”的新品，对于此类商品平台将会给予更多流量的支持！

3服装（内裤裤袜除外）、鞋子类商品，包括童装童鞋，不允许做区间价。

4.不允许用非同款低价sku引流；不允许·标题用高配置的描述引流

例如商品低价sku是单件价格，标题写xxx三件套，或者标题详情页是手机壳，低价是sku是支架，这类商品会被直接驳回（同商品可以选择一款打特价亏钱甩卖来吸引顾客）

5.不允许更换id提报同款商品，浪费测试流量，被查出来的商家会受到严重处罚。

6新品推荐频道重点扶持新款商品，而非已有高销量的老商品。

商家资质要求包括但不限于：

- （1）店铺不得处在处罚期；
- （2）店铺客服回复率需要达到平台《商家客服回复规则》规定标准（连续三天5分钟不得低于70%）；
- （3）店铺近90天描述评分、服务评分、物流评分（仅统计有效评价）要高于行业平均值；
- （4）30天内有运营人工审核累计驳回2次（例如图片标题违规、SD等）该店铺30天内不能再次报名
- （5）30天内商品进入曝光但评分下降导致不达标累计2次由系统淘汰，这样该店铺30天内不能报名。

商品要求和审核标准包括但不限于：

- （1）报名商品近30天描述评分（仅统计有效评价）须高于行业平均值（系统仅统计有效的评价）
- （2）报名商品在线库存大于等于500；
- （3）须有报名商品淘宝同款链接；
- （4）报名商品价格须保证为全网最低价（全网最低价指：淘宝，京东，聚划算，卷皮网，折800等所有平台的全网最低价）；
- （5）报名商品不能是预售状态
- （6）食品类商品剩余保质期需大于保质期的1/3
- （7）报名是商品图片须清晰美观，商品描述须准确全面，能突出产品卖点，具体吸引力，能促进购买
- （8）应季提报商品原则上更容易通过审核；

(9) 报名的商品，在任何阶段被淘汰（包括报名未通过，上新榜后自然淘汰等情况）该商品需要7天后才能报名。

(10) 商品一旦发现shua单，该商品下频道且一个月不得报名活动。

(11) 报名商品在线库存不得高于店铺近90天，健康发货量对应的库存

致力于帮助商家打造爆款，提升DSR动态评分、店铺权重、起量冲榜！（可以联系小编微信同手机号）