

# 拼多多托管 拼多多代运营

产品名称	拼多多托管 拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

### 店铺诊断

首页装修：

危害:买家进店第一时间不知道那个是店铺的主推爆款产品，影响店铺转化率。

解决办法：根据主打产品定制首页海报，一般放2款，爆款引流款+利润款产品海报。

主图：总共可以放10张，首图要突出产品的优势卖点，是最关键的一张。其次要针对产品的不同颜色规格做展示、产品的细节展示等，吸引买家的兴趣。

危害：主图设计没有吸引力，会直接流失很多客户，点击率低，跳失率高。

解决办法：您提供清晰产品原图和产品细节图以及参数图等。

我们参加同行竞品，提炼产品卖点优势，做主图精细化设计，并且做好10张主图的精细化设计和排版。

详情页：

危害：老板，我看您的产品介绍基本上都是图片堆砌的！没有突出产品的卖点，这样会影响买家跟您的

询盘转化率，以及下单支付转化率

解决方案：1 商品详情文字描述简洁突出重点 2、 产品图片精细化修图 3、 产品卖点提炼  
4、 售后物流包装 5、 店铺风格背书

关联营销：

危害：老板，我看您的店铺主推产品都没有放关联营销，这样会影响到您的这款产品的流量出不去，不然就像一滩死水，也会影响到您单品深度访问率！

解决方案：独立制作关联营销，增加店铺的权重，提升买家下单客单价！

店铺评分：

描述相符、服务态度、物流服务

描述相符：

危害：老板，我看您的店铺是货描是绿色标识 偏低  
，拼多多系统会默认为您的产品发布跟实物不想符合，会影响拼多多给您的分配的流量比较差

解决方案：1.详情跟图片在制作的时候不能有任何的夸大成分 2.  
让买家进行5星评价，评价内容一定要跟产品的属性相符

服务态度：

危害：老板，我看您的店铺服务态度评分是绿色标识 偏低 ，拼多多系统会默认为您对待客户的服务这块不是很好，会直接进行店铺降权，后期拼多多也不会给您扶持流量：

解决方案：1 客服在线时间要求 8点-晚上11点 2 客户的回复速度务必要做到5分钟之内回复  
3、 买家针对服务态度，进行5星好评

物流服务：

危害：老板，我看您的店铺物流服务评分是绿色标识 偏低，拼多多系统会默认为您的货源不充足以及合作的物流效率比较低，后期会影响到拼多多分配的流量质量比较差

解决方案：1：48小时之内发货。 2、发货后24小时内有揽件信息，您的客服专员需要做物流跟踪  
3、退换货及时做好售后处理

店铺收藏：

危害：老板您的店铺收藏人气太少，系统会默认您的产品不受买家青睐，人气不高，也会影响流量的分配

解决方案:通过朋友圈、微信、QQ群等进行店铺分享，让好友帮助点击店铺收藏。设置收藏有礼活动，吸引买家进行店铺收藏。收藏人数至少在500以上。

店铺销量诊断：

如果没有销量可以通过3个维度来进行分析，拼多多的成交公式是：

$$\text{营业额} = \text{访客} * \text{转化率} * \text{客单价}$$

影响转化率的因素：

详情页、价格、销量、评价（访客的来源改变同样也会影响转化率）

影响客单价的因素：

关联促销是否到位、活动效果

影响访客的因素：

不同的资源位有不同的曝光量和点击率（如活动/付费/搜索/类目）

访客分为：自主流量【我的订单+分享】

免费流量【类目+搜索+活动流量

（时间、新品、首页、9.9、爱逛街、男人帮、品牌等）】

付费流量【进宝+站外+CPC推广（搜索+场景：人群包+资源位）】

要想在拼多多上面做起来更多的销量，不能只盯着流量，要多个维度同时来操作。拼多多是社交+电商的平台

解决方案

针对店铺的推广我们会通过3个方面来帮您提升流量，

首先会通过发起订单和进行商品在朋友圈、微信好友等进行商品的扩散，分享数量多少单品权重越高，可以快速提升店铺的自主流量。

第二大流量入口是拼多多免费流量：进行商品类目优化、关键词优化、标题优化提升店铺的搜索流量，并且圈定人群，给店铺定位好标签，通过千人千面规则，系统匹配精准流量。店铺有了基础销量评价后，重点就是做活动，前期先以9.9特别、每日清仓、新品推荐等活动入手，中期参加爱逛街、男人帮等来获取大流量、后期入驻品牌馆，对接运营获取独立资源位扶持。

第三大流量入口是付费流量推广：通过多多进宝，可以发展淘客设置佣金，让有资源的渠道帮助我们卖货。同时在运营过程中配合CPC推广，前期以付费搜索直通车为主，进行精准投放，提升直通车的权重，降低直通车的点击成本。店铺定位好标签人群，可以进行资源位投放，按照提升场景访客流量。

针对店铺的转化率我们会通过：

独立主图精细化设计和排版，来提升您的点击转化率。

详情页设计来突出您的产品优势卖点、重点突出买家的需求点，提升买家的静默下单转化率。

并且根据您的产品成本、仓储物流费用、人员开支以及可以承受的利润等给您合理的定价建议，提升店铺的整体支付转化率。

针对店铺的客单价：

我们会帮您测款测图，合理进行关联产品的搭配营销，并且店铺配合满减折扣等促销活动拉升买家的客单价。

您需要配合我们做好：提供清晰的产品原图，最好是清晰白底图，每款产品不低于10张。客服做到及时响应回复，负责好售前接待、售中问题解答和售后物流信息跟踪。