

拼多多运营技巧有哪些 拼多多托管代运营

产品名称	拼多多运营技巧有哪些 拼多多托管代运营
公司名称	杭州首赞网络科技有限公司
价格	100.00/个
规格参数	联系方式:18966166821 全托管:季度服务 合作方式:基础服务费+提成
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢405室
联系电话	189-66166821 15336511207

产品详情

如何做新链接的基础，基础是我们最容易忽略的地方，尤其是拼多多的商家，大部分貌似都不注意基础，我们很多时候是卖图大于卖产品本身。一个产品款式再好基础不行注定起不来，好的基础能大幅度提升起款速度，大幅度降低推广成本。那么基础从那几方面去做？帖子会比较长因为我认为这个最重要，一定要看完你会对做拼多多有一个完全不同的看法

【第一步】选款

每个人情况不同，有厂家，有线下拿货的，有代发无货源的。我针对不同的人来具体讲一下。对于厂家来说选款，厂家其实可选择余地不多的，风险是最大的（很多人羡慕厂家因为他们有价格优势，其实都有自己的苦衷和难处）一旦确定产品就需要量产，消化不掉怎么办？所以对于厂家（小厂家）来说选款就是跟款。各种电商平台都是你需要留意的，你也需要留意拼多多上的潜力爆款，通过观察链接的上架时间以及最近销量（网页版的拼多多是能够分析出上架时间的看插图）毕竟厂家的优势是最大的，所以弯道超车是最容易的。对于线下拿货的商家，可选择余地还是比较多的，先确定好你想在那个价格区间段卖货，再去选择商品，并且一定要做产品差异化（就是图片一定要自己做，不要用一模一样的，多多少少得改点）。代发的商家我只跟你们说一点，不要盲目的去跟爆款，仔细去找，仔细测图测款，基本就可以的。跟爆款如果你是代发的很难做的，但是还是有很多小卖家是这么做的。

【第二部】主图

好的主图是你点击率的保证，也是你能不能低成本引流的关键。那么应该怎么做高点击主图，年轻人要有自己的想法，不能一味模仿，你比如抖音上都有骗点击骗赞的（回忆一下），我们的目的是让他点击进来，买不买那是你转化率的事情是你内功基础的问题，更何况高点击能给你带来更多流量，图片大部分商家都觉得漂亮就行，有好的营销词就行，这些都已经同质化很严重了。谁说搞笑的不行了？比如童装的，女装的，模特一定要展示的高大上吗？可以是搞笑的也可以是搞怪的。营销词一定要雷人吗？营销词很多类目都是需要仔细测试的，比如产品组合多的，一定要测试哪个组合最受欢迎，营销词，主图设计都要根据这个数据相应变动。同时你也要去看同行类目排名高的去看别人的主图有哪些营销手段。

(这里我自己的主图套路就展示了,要吃饭)

【第三步】价格

这里主要说的是你要确定在哪个价格区间卖,可以根据第三方软件,去分析出你所在的类目每个价格区间的商品数量,以及每个价格区间的销量占比,确认出你准备在哪个区间大展身手,而不是你的成本多少,你想每单挣两块钱,就加两块钱。销量加每单利润才是我们最后的利润空间,所以这么去做保证了你的单量和利润相乘最大,也就是你的收入最大化。

【第四步】轮播图

轮播图不仅仅是你展示产品用的,因为轮播图比详情页更加优先展示,所以有些时候你可以把你的认为重要的能影响转化的图片展示在这里。

【第五步】详情页

详情页是一整套解决方案,就是给顾客一顿操作让他交钱,所以在这里你要把关于你产品的优点展示出来,以及顾客对于这类产品的顾虑给他打消。既然知道你自己的目的了,那这里我相信只要你耐心都能做到位,就怕你毛躁。

【第六步】评价买家秀 拼多多代运营|基础需要优化那些地方

评价和买家秀是压死骆驼的最后一根稻草,顾客看完你的详情已经很想买了,评价和买家秀就是给他来一次真实展示,你详情页里边要做到完全打消顾虑很难,因为不够真实,所以你在评价买家秀再给他通过真的图评价再来一遍,比如(我详情页里边科学展示了我的面料和同行的对比,你买家秀再来一张超细节高清图)这谁抗得住。所以买家秀应该知道这么做了吧。

我们公司是浙江天赞网络科技有限公司,专注做拼多多代运营,网店托管。我公司专注只做拼多多一个平台,其他电商平台不做,确保运营精力更加集中。合作后每个店铺成员是店长、资深设计师、推广专员,团队的模式来操作,更能确保服务效率和服务质量。