

# 拼多多代运营 拼多多运营怎么打造爆款 只需要3步

产品名称	拼多多代运营 拼多多运营怎么打造爆款 只需要3步
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

拼多多想要店铺做好，店铺有爆款就可以了，今天说下拼多多3步成功打造爆款；

商品优化： 直通车优化； 活动策划

商品优化——好的商品此乃做生意的立根之本；

一、商品优化之低成本做高点击主图的三窍门——1.使用立体挂式，用衣架代替平拍，能够让顾客更清晰地看到服装的整体特点

2.在商品旁边搭配配饰可以激发顾客想象她穿着这身衣服的样子，但是要注意摆放不能过于凌乱，并且配饰和商品的色彩要搭配，否则效果适得其反

3.使用假模特，假模特能够增加衣服的立体感，突显出衣服的上身效果，在假模特身上也可以增加与其搭配的服饰，挂件，让顾客更能感受到衣服的时髦与调性

二、商品优化之辟谣主图、详情图不能更改

如果现有的图不能为你带来点击，就得优化商品图，只要不是盲目的修改，都是可以随时调整的，修改的时候以数据为辅助，查看换的图是否达到效果

注意有一种情况，最好不要修改主图，就是在参加活动的时候，基本上上活动之前，都会提前测图，将最优的图片放上去。除非运营说需要改一下，不然最好不要轻易变动。

三、避免发货异常三条你必须做的事情

1. 做好仓库管理，货品分区，规范摆放，效率也会更高。责任到人，用奖惩考核，降低工人的出错率。统一时间固定的人员贴单核对，最后做一次抽检再确认出库。这会大大提高发货的效率，也会大大降低发错货的概率。

2. 选择一家靠谱的快递公司，并且货物发出后，也要注意是否有客人投诉物流过慢，对于这类订单要盯紧，因为我们的规则里有规定时间内物流不更新被判虚假发货

3. 实在有特殊情况，宁愿延时发货，也不要虚假发货。毕竟延时罚款更实惠，可以在临近24小时的时候填单，留足时间让快递揽收

直通车优化——一个不会推广的运营不是一个好的电商人；

## 一、推广大法之搜索推广时关键词越多越好？错

### 1.在测款时

可以选择5-10个热度高的词，5-10个中等热度的词做出300-500个点击已经完全足够判断款式的优劣了

### 2.推新款时

选择10-15个中等热度的词开始培养，当质量分上来之后根据相关性添加5-8个大词进行投放

### 3.快速拉流量时

选择5-10个类目词直接投放即可

### 4.当点击单价太高时

把每个关键词的点击单价和排名控制在一个较低的位，通过大量的关键词拿到分散的流量，这时才考虑使用低价广撒网

## 二、推广大法之搜索推广时点击单价越低越好？错

### 1.当在测款时

应该在规划好的测款时间内，每个关键词要以最低的费用，拿到足够的点击用于分析数据，这时优先目标是点击量

### 2.当需快速提升搜索排名时

搜索排名的提升取决于关键词的单日成交，在规划好的时间内通过提高出价拿到更靠前的搜索推广资源位并保证转化率，优先目标是推广营业额

### 3.在日常推广时

需要考虑的是不亏损的情况下做出最大的营业额，此时通过控制点击单价保证推广结果在持平ROI也就是刚好让你不亏本的roi以上

## 三、推广大法之停掉搜索推广，自然搜索就会掉排名？错

### 1.自然搜索排名>付费排名

此时产品在搜索的表现是：只能查询到关键词的搜索排名，付费的搜索推广全天都是0曝光，只有提高点击单价(进而进入第二种情况)，后台数据才会有曝光数据。

## 2.自然搜索排名<付费排名

此时产品在搜索的表现是：只能查询到付费的搜索推广排名，此时展示的位置是1、7、13、6n-5（插入搜索图片），自然搜索0曝光，当降低点击单价（进入第一种情况）的时候，付费搜索会出现0曝光的情况。

## 3.付费排名时有时无

因为自然搜索排名和付费搜索的排名都不是完全固定的，下架或者同行竞争会导致排名变动，在非系统异常情况下，排名波动是很小的，这时产品的自然搜索和付费是在非常近的位置，应该停止这个关键词的推广。

举个例子：自然搜索排名在第8名，付费搜索在第7名，这两个位置的曝光量是完全一样的，但只会显示第七名，是在花1+1=1的冤枉钱。

活动策划——报活动是一种信仰，更是一种日常；

### 一、提升报活动通过率，轻松上位

上活动是需要筛选的，即使收到了活动邀请，只能说明你的店铺达到了报活动的门槛但是活动坑位是有限的，最后能够成功上榜，只有提前做好优化准备的商家。

所以在报活动之前要先优化一下店铺数据，比如销量、评价、价格等。当然每个活动都会有不同的侧重点，比如限时秒杀，就更注重前期的dsr评分和销量，那么在报名之前，可以配合搜索推广提前打好基础，做好DSR评分维护，在报名的时候通过率就会大大提高。

注意：活动不同玩法不同，需要优化的方向自然也不同，一个产品最好只专注于一种活动，尽量不要一品多报

### 二、活动配合推广，才是长存之道

活动配合推广的玩法是小白进阶的第一步，你的商品并不是每一次上活动都能得到很好的效果，所以在活动预热期，可以先利用场景推广测图测场景，还可以根据不同的时间段修改不同的出价，调试出最优时间段，根据这一时期的经验所得，优化出最适合推广的图片、时间段、场景资源位。在活动期间，就可以在测试所得的最优时间加大出价，让你的曝光蹭蹭蹭。