

拼多多到底值不值得做？适合什么人做？好做吗？怎么去做？

产品名称	拼多多到底值不值得做？适合什么人做？好做吗？怎么去做？
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	1.00/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

首先给大家看张图

这张图我相信很多人都看过

作为现在的电商环境来说，拼多多的崛起简直可以称得上一个奇迹。

为什么拼多多能起来那么快？

.....

对于我来说，这不重要，对于你们来说，也不是太重要。

非要把分享电商，微信战略这些事情来聊，我和个做工厂的朋友扯了一天。

后来发现，对我这种卖家来说这并不重要。了解清楚又如何，不太清楚又如何？

现在我们只要清楚这个平台流量成本低，竞争环境还挺宽松的，前景不错就可以了！

所以我对于值不值得做这个问题我毫不犹豫，做！

很多人一听到拼多多都说拼多多叫罚多多，这个想法似乎已经深入人心了。

不过我想问下，说拼多多是罚多多的有几个真的去做了拼多多，拼多多罚钱固然不假，但是大部分被罚钱的商家都是自己作死，没库存你非要报活动，等被罚了又哭天喊地。我觉得这种人并不值得同情，罚款规则早就明明白白清清楚楚的写了，你没事还要找抽这怨谁呢？

拼多多适合什么样的人做？

如果你是个刚进入电商的小白，这个平台是最适合的，因为入驻成本低，门槛低。但是很抱歉，你不要有10年前对淘宝那种可以一夜暴富的心态，因为那不可能！

一：适合刚进门的小白挣点零花钱。

如果你在电商圈摸滚打爬了一段时间了，那就得好好的审视一下自己，你适不适合做拼多多。

那么我们先回到拼多多，拼多多喜欢什么产品？喜欢什么商家？

1.喜欢低价的！

2.喜欢走量大的！

为什么？

低价能获客快

量大的数据漂亮

现在拼多多销量是全年累计，你要是做拼多多，销量每个几十万都不好意思出门见人。

这个是平台的考量，喜欢低价量大的。

那么我们作为卖家如何去迎合平台呢？

低价这两个字很短但是包含的东西很多。

你能不能做出低价的产品，并且还能挣钱呢？

产品成本，工价成本，物流成本有没有办法做到最低呢？

你是否对这几件事情都能够掌控呢？

什么东西低价而量大？这种东西很多。

我的建议是做标品，尽量别做非标

那么做标品当然是需要供应链源头去做

因为只有供应链源头才能拿到最低的成本价格，并且只有供应链源头才能更好的掌控成本，有些可以砍掉的成本是砍掉的。

就拿小电器举例，少拧几颗螺丝，把电源线换一下，把包装简化一下，每个点抠一点下来都能省不少的成本。这样最终就能获取最低的成本价。

当然这样的产品可能做到最后可能就不符合国标了，肯定是不能拿到淘宝上去卖的，因为现在淘宝抽检严厉，那么拼多多有没有抽检呢？我没听说过，以后可能会有，但是估计今年不会有的。

很多工厂源头之前以前有货但是不会做电商，看着电商蓬勃崛起，急的就是太监上青楼。

但是做拼多多来说，不要有这种担心

拼多多的技术含量相对来说比较低，图片直接从淘宝盗就好

总而言之，拼多多现在还是流量红利期，平台成本低，门槛低。非常适合供应链源头去捞金

那拼多多到底怎么做？

1：选款

这是个古老的命题，人的商业有多久，这个命题就有多久。

首先你对什么类型产品有成本优势，那么进入这个产品的类目数据，拉出去年的生意经销售数据，找出销量最高的产品。分析成本，核算自己成本，能不能比她最少低个20%的价格，如果可以就干，不行，再找销量排第二的

2：上架

直接盗图，没什么好说的。

3：干点基础销量，最少做个几十的销量，这个几十销量尽量让朋友帮忙完成，不要放单去弄，因为今年拼多多的稽查系统升级了，开始抓刷单了。你刷拼多多不会抓你，只是不算你的评价为有效评价，没有有效评价是报不了活动也没有权重。

4：报新品推荐，报新品推荐会让你填淘宝同款，以后报活动都会有这个要求，也就是说你淘宝同款销量越高，你活动通过几率越高

5：继续干销量。今年千万别机刷了，全部都不算有效评价，还拉你进灰名单】达到活动有效评价的数量报下一个活动，例如9.9秒杀，限时秒杀。这个看你的能力而定。

报活动别想挣钱，不太可能。

反正拼多多基本上就是 刷 上活动 刷 再上活动 再刷

等排名卡主前面几个了，就快乐的收割。

拼多多目前权重很奇葩，活动权重是最高的。所以你只有不断的上活动才能获得高权重。

基本上两次活动，排名就妥妥的了

6：做店群，拼多多没有开店限制，一个人可以开N家店，也不查重复铺货，你就能开多少就开多少店，霸占住类目前几位，抢占各种入口，销量入口，自然排名入口。

今天说的比较简略，如果对做拼多多有兴趣的人比较多我以后再继续分享上活动技巧这些。