

拼多多托管代运营 多多进宝推广爆款打造

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼多多托管代运营 多多进宝推广爆款打造 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司 |
| 价格 | 1.00/1 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州市钱塘新区4号大街 |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

1、爆款的特征

2017年拼多多总的订单数做到了43亿单，近1年的GMV是2621亿，近1年的活跃买家数3.4亿。两年走完老牌电商五年走完的路。继续保持高速增长，周渗透率已经跃至电商购物榜第二名。

商家整合了海量用户互动共性需求，实现规模化的定制，并且针对有限商品。这样的一种模式，让很多商家仅仅靠一个产品就能卖100或者300万单。

想要做出爆款，当然要了解拼多多上的用户群体画像，才能做到知己知彼，百战百胜！大部分用户都是这样的：

第一，自己在家做饭；

第二，给小孩买衣服是买大一号的；

第三，去超市买东西可能看特价区，有哪些比较划分的东西；

第四，除了用黑色的垃圾带，去超市买东西、水果店买东西剩下的塑料袋会囤积起来当垃圾袋用。

首先58%的用户至少有一个小孩，70%的用户是女性。在拼多多年消费3次以上的用户有62%，一二线城市占比30%，三六线城市用户占比70%。那用户到底年纪有多大，25-30岁，31-35岁是拼多多用户的主流。同时大部分个人月收入集中在2500-6000块。

针对这样的一个用户群体，拼多多平台方给出的一个数据上看，各个品类中，占主流的是服装品类，接下来是食品、生鲜、家居、百货、数码、家电等各个分类。从现有数据上来讲，数码家电和家具建材是拼多多今年增长最快的两个分类。这是拼多多的联合创始人达达在第十届派代年会上透露的，能帮你们的皮皮已经帮到这里了，机会要好好抓住啊！

除了选品，营销套路也是至关重要的，在拼多多的平台上有多种的营销玩法。以单向传播和社交裂变居

多，比如拼多多的拼单卡，限时折扣，拼多多的砍价，拼多多的多多果园、拼多多的小程序定制等各个场景。

大道理人人都懂，但是能做到的却没几个！介绍完基本的套路，肯定要会落地才能有效果，下面给卖家们聊一聊实操的经验~

2、实践出经验

1、找类目

刚才前面拼多多的联合创始人达达也透露了，目前比较火爆的几个品类，大家可以参考一下。多报活动，9.9、秒杀、限量抢、品牌清仓。商标如果知名，上去找小二，你资格够表现好，小二会给你很多资源。家居用品、日常生活用品、快消品量都非常大。

2、寻找热搜词

标题热搜词在这里查：后台——商品数据——商品热搜词，还有搜索下拉框。

3、保留直通车不要随意删除，否则可能再也开不了

拼多多流量最猛的时候是晚上8~12点，拼多多最低限额100元。有商家反馈，起初做第一个款的时候白天100烧到暂停，晚上到8点就再充钱进去一直烧到第二天。拼多多目前直通车还在红利期，费用比其他平台低很多（建议刚上车的同学优选场景推广的相似产品）。如果GMV起来了，自然排名会战胜你的车位，车费会变得很低甚至没有（搜索推广拉自然搜索排名、场景推广拉类目排名相信大家理解）。这个大家不要怕！费用可控情况下最好不要停！

4、不能轻易降价、要保留产品利润

有个同学跟皮皮哭诉，原本他单品起初卖14.8，单量到250不怎么动了，他就降价了。结果竞品卖12.8，他降到跟对方一样，对方也接着降，最后变成11.8。最后基本没钱赚（赚钱不要为了那一口气，吃力不讨好的事），单量也没涨，后来又把价格调回去，单量就下跌了，这就是比较忌讳的价格战，（产品定价之前建议提高百分之20~30的客单价，再通过大促里面限时折扣的工具降下来）

综合上面的这些经验，价格真不是主要因素。主要的因素是，你要展现你的排名，就像老师调座位，你要让自己坐到前面，你的单自然就多！现在产品这么多，买家哪有这么多闲工夫比价格。有利润你才舍得烧车，没利润，一天发1万单都没有用。目前拼多多依然还是坑产类目排名为王

5、看淘系选爆款

某宝某猫上的爆款基本上就是拼多多的爆款，那些神图在拼多多一样适用，一张好的主图很重要，跟淘系是一样的。

6、做好售后，减少纠纷、增加好评

拼多多的用户是在三六线的下沉市场里面，农村乡镇的用户素质都不是很高，但是小二都是维护消费者的权益，即使有时商家有理也会被小二退款，所谓和气生财，尽量和平解决不要出现有纠纷，不然差评的影响很不好。

评价的好坏关系到类目的排名，有些卖家因为被差评了，类目的排名一下子就不见了。

7、熟读规则，避免罚款

A、延迟发货（假如100单5单超时没有出去，罚款是100*5块，单价高的会被罚10块甚至更多。当天订单都被一起连带处罚，这点非常坑）。

B、套优惠券，这个处罚是很严的，千万注意。

C、导流量，第一次直接10W保证金，严重的会被清退罚款。一定不能出现返现卡，加微信，QQ。微信都不能说，同音字也不能说，拼多多在搞电商文化大革命。