

大朗淘宝培训 阿里巴巴 拼多多 淘宝美工培训

产品名称	大朗淘宝培训 阿里巴巴 拼多多 淘宝美工培训
公司名称	东莞市领航电商科技有限公司
价格	1.00/次
规格参数	淘宝培训:1 电商培训:2 阿里巴巴培训:3
公司地址	广东省东莞市大朗镇富民中路328号1105室
联系电话	13559787070

产品详情

拼多多运营几种方法和技巧

很多的商家都选择自己在拼多多上开店创业，而开店初期流量都是会比较少的，拼多多运营如果做好了就不用为流量和销量发愁。今天分享一下拼多多这些运营方法和技巧，提高店铺销量必备。

一、店铺定位

开店之前，我们要清晰自己店铺的定位，才能把店铺做精做大做强。定位要从这三方面考虑：商品的产业链、价值链、供应链。卖家可以从人群定位，价格定位，风格定位等方面入手。

二、店铺人群定位

现在做电商，粉丝营销是重点之一，要想吸引更多粉丝，就要做好人群定位。例如你的产品面向大学生，那么就要知道他们常用哪些平台，然后到这些平台宣传。可以从以下几点去考虑：

- 1.朋友圈分享;
- 2.其他APP平台推荐;
- 3.自媒体以及公众号的引导等。

三、店铺内产品价格定位

(1)遵守商品定价规则

商品发布的要求：市场价<单买价<团购价。这个是商家不能触犯的规则，否则商品不能发布。那么我们应该怎么去定位这三个价格呢?首先要考虑价格是否符合市场行情，价格差距是否符合实际，不能过高或

过低或价格差距过大。

(2)平台规则

忌低价引流。低价引流是利用低价吸引到消费者点击，本身价格和标价有很大差异的情况。平台目前是禁止低价引流的。

1. 最低SKU 和平均客单价不能超过三倍
2. 标题如果写具体规格必须有最小规格可选
3. 短标题必须写最小规格，如最低价SKU是一斤，短标题写2斤，算低价引流。

(3)根据自身条件定价

根据不同的商品制定不同的定价策略，假如一家新的店铺想要破零就要在价格上有足够的吸引力。在保证品质的同时给买家最大的让利。如果是常规商品，定价建议参考平台销量高的竞品，考虑自己拿货价在其基础上做一点点让利，兼顾利率和性价比，这也更受消费者欢迎。

(4)为活动留一线

相信大家也了解到，很多活动都会有这样一条要求“提报活动商品价格保证全网最低价”，性价比越高的商品活动报名通过概率越大，建议商家在商品定价是给活动和折扣留有一点让利空间

四、店铺风格定位

确立自己店铺的风格，进店让人眼前一亮的感觉，尽量做到一想到这个商品，马上就想到你的店铺。大家可以从以下几个方面尝试定位：