

拼多多代运营月饼 店铺推广操作技巧

产品名称	拼多多代运营月饼 店铺推广操作技巧
公司名称	杭州首赞网络科技有限公司
价格	3000.00/个
规格参数	公司:专注只做拼多多深度推广 团队:3V1 规模:百人团队
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

拼多多代运营月饼 店铺推广操作技巧

拼多多平台是快速打造爆款和快速引流的平台，该如何操作可以更加精准快速的把流量做起来呢？现在运营公司很多，五花八门的操作方式也非常普遍，不管是如何猛做销量、还是开车付费，其实我觉得完全开花钱没有利润的生意做着是没有意思的。万变不离其规则，我们首先需要先了解拼多多店铺运作有哪些工具，有哪些操作规则，每个功能的玩法，这样才可以更好的为我们选择代运营公司、或者自己更好的运作店铺，做好基础和方法。

那话不多说，说下营销的重点：

1、低价营销方式

目前多多低价营销方式，无疑是对消费者产生了巨大的吸引力，这也是拼多多长期对外输出的第一印象。

大部分消费者都是想购买到物美价廉的东西的，所以，商家的商品定价能在自己有利润空间的情况下，让买家感到让利的力度够大，自然就能做得更好。

2、通过社交软件分享营销

要知道现在某个社交软件上，可谓是独占鳌头，现在大部分人都会选择使用这APP，商家也可以利用这个机会，让这个社交软件成为各位商家的一个营销方式。

所以,商家要学会引导下级将商品链接分享到朋友圈，一传十、十传百，得到大量的免费宣传，既能吸引新顾客，又能提高销量

3、拼团营销方式

这是拼多多最大的一个营销优势，一个订单没有成团那不叫活动，能拼团的必须是2人形式，所以可以讲，PDD就是一个活动

营销平台；

但是,商家在设置买家拼团时,也要注意拼团的价格尽可能看起来更优惠一些，这样才能吸引更多买家拼团，单买价格相差1-3元即可，相差太多，只会流失更多订单，因为往往消费者会怕拼团太久而选择单买，如果单买价格相差太大的话，只会损失更多成交金额；

同时,拼团人数建议设置2-3人，以免拼团时间到了，人数不足无法成团，导致订单流失。

4、优惠券营销（实用）

优惠券分为两种：

促客单-促转化：商品立减券-全店满减卷

拉新粉丝：店铺收藏券-短xin直发券

店铺优惠券和平台优惠券，这两种券是可以同时叠加使用；

如果设置了店铺优惠券，同行没有的话，那么买家肯定会优先选择在你这购买（主要产品价格优势）。虽然优惠券能节省的费用不多，但是能让买家感到实惠；

5、推广最重要的因素：点击率

在推广之前，要看自己对推广基础操作是否都懂？不懂的话，我来告诉你：

商品点击价的广告位置在类目的1+6N位置上

关键词的展示位同样是1+6N，在搜索场景页展示，非千人千面。所以，关键词对商品的类目页排名，是没有影响的。

如果你问开车没曝光、有曝光但点击和转化率跟不上，都有哪些原因？

就从这一条公式说起：推广商品排名=商品质量分*广告出价

而商品质量分和商品评分是两个完全不同的概念。商品质量分由点击率、销量、转化率及交易额共同决定，其中，点击率是最主要的因素；

曝光大，但点击低，都会拉低商品质量分的，从而影响商品的类目和搜索排名。所以，商品开车没曝光，你就要从这几个因素入手了；

虽然关键词排名和类目排名不会相互影响，但是，双方的商品质量分是共同的，只要任何一个点击量不好，都会拉低商品质量分，影响排名；

有某些商家会说，流量像过山车一样，一下子飞速上升，一下子急速下滑

那么，你就要去看看点击率是否跟得上。跟不上，就拉低了商品质量分，第二天排名下降了，流量自然也就跟着下滑了；

由此可见，点击率对于推广的影响，是非常大的，影响点击率的因素最主要就是商品主图，所以，大家要小心做图、测图，才能提高点击率，推广的大部分问题也就解决了。零销量的商品，一定要有基础销量再推广！

6、商品主图制作从这三点考虑，转化率增倍涨

店铺如何制作脱颖而出的主图？

1)、主图要具有协调性

2)、主图要有完整性和美观性商品主图除了符合平台规定的尺寸800*800，让商品更清晰的展现出来，同时还，还需要注意的是要有完整性和美观性。

完整性是指5张主图要将商品完整的展示出来；

美观性则是要有一张别致的、有个性的、识别度高的主图，这样会让商品脱颖而出。

4) 主图不能拼接和放入太多文字

7、店铺推广运营中碰到的问题

推广排名机制是什么？

第三方分析数据和APP端排名规则一致

评分越高，排名越靠前。

其中，商品质量分与商品点击率、转化率、销量等因素相关。

排名根据综合评分实时更新，推荐场景和搜索分类页千人千面。

8、推广排名能在后台看么？

后台不可以查看，可以在第三方数据分析平台，查看商品的推广排名，并根据排名，调整PPC。

同类目的词语推广，出价多少合适？

目前平台有“建议出价”，但广告排名实时更新，可以在第三方数据分析软件平台，查看商品的推广排名，并根据排名调整出价。

如果我的商品排名本身就很高，自然排行展现的，也会点击扣费吗？

自然排名和推广排名是择优展现的。商品在非广告位上被点击，不会扣费。

商品的基础销量达到多少，开车比较好？

这个不好说，主要看商家怎么选择了

【个人建议】有基础销量还有基础评价了再去选择开车

商品质量分与商品点击率、转化率、销量等因素相关，是与同行对比的一个相对的数据。

9、怎样提高综合评分？

商品质量分与商品点击率、转化率、销量等因素相关；

前期做好选款，先积累一部分基础销量和评分。

商品质量分是不是线上商品的那个商品评分？

不是商品评分。商品质量分与商品点击率、转化率、销量等因素相关。

为什么推广了，在类目就没有了，排名也搜索不到？

自然排名和推广排名是择优（意思就是推广比较好的）展现的。商品搜索不到，跟做推广是没有关系的。

场景推广和搜索推广的区别？

1、搜索推广，即展示在搜索结果页上的广告

用户通过输入商品关键词，可到达搜索结果页。搜索该关键词下的推广商品，将根据系统计算排序，依次展现在结果页。

2、场景展示推广，即展示在特定场景的广告，目前仅在分类标签页，千人千面进行展示

商家可设置推广计划、推广商品和点击价，并选择定向用户，进行推广。

您可以根据推广需求，对不同投放用户，设置相应的点击出价。

多多进宝是什么？

多多进宝是可以快速累积销量，让产品快速突飞猛进破0，快速出单，短时间内销量猛涨；

佣金比例以及优惠券：

上架商品通过设置一定的佣金比例以及优惠券，目前平台的大部分商家都在报名招商活动（大家可以好好利用起来）

短xin服务分为：用户关怀和场景营销两个模块。

用户关怀类型的短xin，是一种常规的短xin营销方式

现有3种比较实用的：

1、提醒买家付款，即用户下单后未支付，在距离取消订单前的1个小时（或其他时间节点）给予短xin，提醒支付订单。提升订单转化；

- 2、 召唤买家成团，即用户支付后，仍未成团，在距离取消订单前6小时（或其他时间节点），给予短xin，提醒买家分享给好友成团。
- 3、 拼单返现提醒，提醒买家去拼单，提升店铺客单价。

场景营销类型的短xin，是一种智能的短xin营销方式

现有3种场景营销比较实用的：

- 1、 新客转化：系统根据用户的访问、收藏行为,自动计算感兴趣的新客户；
- 2、 老客召回：历史在本店有购买过1次以上，但近期未购买且在回购期内的用户；
- 3、 流失唤醒：180天内未购买过，但历史在本店有购买过的用户。

还有一个半月就中秋节了，现在囤货的商家，可以利用拼多多市场快速爆发起来了。节前推新品，节后做清仓，拼多多都是您最合适的营销平台的选择。具体快速做爆款，做店铺的方法可以联系我。