

拼多多新店如何操作 代运营教您快速入门

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼多多新店如何操作 代运营教您快速入门 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 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

拼多多新店开通后，如何运营？如何更好的快速拉升店铺的成长？不可盲目的操作哦，学习掌握一定的方法，制定店铺运营的每个阶段的目标，在制定支撑目标完成的策略，细分每个策略需要怎么操作等，运营在于细节，细节把握好，就先成功了一半！

我们做店铺运营的，接手店铺之后，习惯性对店铺运营过程进行分阶段，基础期，成长期，爆发期，总结期。

第一部分：基础期

基础期做好选款跟优化——

- 1.选款：这里建议选出了两款宝贝为核心点：分别为引流款，利润款。
- 2.优化标题：对于新手来说，千万不要复制某宝或者同行的标题。建议参考三个维度的数据去做，分别为：商城点击占比、按照人气排序、在线商品数排序。
- 3.优化主图：主图这一块完全看设计水平，自己有人做就自己做，自己做不了也千万不要勉强，找人做，找公司做都行。首赞 的设计师做的还是不错的！
- 4.流量铺垫：这里跟淘宝做法没什么区别，都是利用做流量的方法盘活整店，不要尝试用软件刷，这段时间出问题的卖家都是用了软件在做流量！

第二部分：成长期

成长期做好交易量跟好评——

- 1.阶梯式递增去做，每天补3-6单，7天为一个周期，根据周期流量去补单，先做一周；

2.第二周每天8-15单，同时把直通车开起来，利用直通车把自己熟人订单量稀释下去，带动店铺整体销量，增加店铺权重，持续两周，好评一定要跟上；

3.活动搭配，快速带动店铺的销量。在店铺基础比较弱的时候，可以先参加门槛比较低的限时秒杀、99特卖、每日抢新等新品扶持活动。可以通过活动快速带动店铺销量，获取更好曝光率。

4、多多进宝快速打造爆款：前期可以设置高佣金、高优惠券的形式，吸引推手在他们的粉丝群进行商品推广，中期需要调整成高佣金、低优惠券的形式，后期调整低佣金、低优惠券的形式。合理利用多多进宝，是投入成本最低，速度最快的爆款方式之一。

第三部分：爆发期

爆发期多参加平台活动跟直通车调整出价——

1.先根据店铺实际情况找到合适的活动，确保活动各项条件都符合了再去申请活动坑位；

2.做好活动期间的产出以及直通车配合；

3.活动结束后做好数据统计及分析，点击率，投产比，为下次活动积累经验；

只要按要求做好活动的产出跟直通车推广，基本上就是店铺爆款了。

4、店铺爆发期重点就是活动、活动、活动，目的是通过活动带动的销量，增加单品的权重，获取活动后拼多多的资源位奖励，资源位奖励分为：类目个性化推广、搜索排名靠前、微信推文奖励增加曝光率等，进去更大的流量池。

第四部分：总结期

总结期需要多分析，分析做的好的部分，持续做好，分析做的不好的，寻求改进之法——

1.不要使用优惠券，使用优惠券容易被检测出来的。有人试过，一百单，有一单用了优惠券，结果就被检测出来了！

2.使用的关键词不要总是一个关键词，关键词也不太多，使用2-3个比较合适。这样可以规避检测，另外可以做多两个词的权重。

3.不要用软件去做，不管哪个购物平台，软件做单特别容易被抓。

4.找补单的人维度要多，不要经常找一个地区的人，尽量找全国地区的人。

5.发货的速度控制在12小时内，另外评价内容尽量在产品外观、质量、发货时间、售后服务，等等！

总结：运营过程中，首先思路要对，掌握正确的技术方法，店铺增长的同时不要骄傲，细分耐心分析数据，这样让店长在稳步中增长。