

拼多多代运营 店铺托管如何做

| | |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 店铺托管如何做 |
| 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

拼多多代运营 店铺托管如何做

浙江云首网络科技有限公司是一家专注于拼多多平台深度推广代运营服务,公司坐落在美丽的杭州。

我们专注专一,只做拼多多一个平台,其他项目平台不做,这样团队更加专注,人员精力不会分散。

电商有6年多经验,目前拼多多代运营做了有2年半的时间了。

现在公司运营团队有55人,每3个人一个团队小组,现在是18支团队。所以合作后我们也是团队帮您操作,运营店长负责人店铺全盘,美工设计师和推广专员。

拼多多新店铺的运作 我们需要从这几个方面入手:

一、视觉感受-图片+视频

既然进入了这个平台,图片和产品视频是重中之重,进入买家感官的那就是视觉上的感官,图片和产品视频做好了,买家才会有点击,才会去浏览,继而才会进入店铺.....这也是个循环渐进的过程,现在产品的各色各样,要想做好还真得这里好好下下功夫!

图片呢,是影响商品点击率、转化率的重要因素。我个人觉得图的要素都围绕这几点出发

- (1) 规范美观、突出卖点(价格、质量、优惠、工艺等等)
- (2) 与众不同,吸引眼球(一个词:差异化)
- (3) 改善用户最关心的痛点(差评往往就是用户关心的痛点)

图片展现形式可以“与众不同”,即在颜色、细节、角度上新颖、吸引眼球,达到提高商品点击率

的效果。现在添加了视频，更能大大增加了下单产品的真实性，更能促进成交。

主推商品选择：

性价比高（易买）；

覆盖人群广（易拼）；

人们有购买需求（有人买）；

非平台已有爆款（竞争少）。

退货包运费，拼单返现能开通的可以开通这些都是带有流量的加持，做好产品的关联及商品的置顶带动其他产品的动销。

二、多多进宝

如果想要产品大量起量，多多进宝还是得做做

设置好佣金和优惠券(优惠力度越大，诱惑力就会越高)这点提醒起初不要想着赚钱了。

先有一定数量的销量和评价，提升产品评分，提高产品的日销，维护产品的权重，达到参加活动的要求。

三、客服服务

一定要做好客服回复-客服服务等同于用户体验

1.现在所有店铺客服回复率都会影响你店铺上活动，所以你不回复咨询消息，会导致店铺无法报名活动，缺少了活动的流量来源，商品也就减少了一波销量；

2.对于店铺而言，做好客服回复，消费者才愿意分享你的店铺和传播你的商品，才能产生商品裂变分享拼团的效果；

3.对长久考虑来说，做好客服回复，回复够快，留住顾客的几率机会就越大，从另一方面来讲，买家来咨询问题，那就说明买家对产品产生了兴趣，但存在着担忧，快速的回复一增加买家停留就会，二提升用户体验，三打消了买家的疑虑，四促进成团。

（可设置自动回复用语，提升效率，建议机器是冷的，也不能面面具到能人工的尽量人工）

客服是挽留客户的杀手锏。客服服务的好坏，直接决定了客户的去留。客服板块总结做到这几点那就会大大的提升产品转化率（回复快，服务好，了解产品，）