

拼多多新店运营如何弯道超车获取更多流量

产品名称	拼多多新店运营如何弯道超车获取更多流量
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	服务:全托管代运营 什么是代运营:专业团队打理店铺 合作方式:提成共赢
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

拼多多新店运营如何弯道超车获取更多流量？浙江云首网络专注拼多多深度推广代运营服务

一：店铺如何获取流量？

想要店铺获取流量，必须了解的是拼多多的平台规则，平台规则让我们如何做，我们就跟上平台的主营玩法。比如目前平台需求的是做多多进宝，那我们就去多做一些多多进宝。上一年平台主营的是活动，经历过上一年活动红利的都会知道上一活动的力度有多强。

整体的框架思路出了跟上平台玩法之外，还需要更深一步的做好产品规划。比如是线下门店，如何引进消费者的观看，那完全在于你的营销方案、产品风格吸引力、卖什么、有谁在卖，这是前期的一个店铺规划性。得到流量的核心重点，在于跟上平台玩法、了解自己究竟卖什么、合不合适现在目前卖！

二：店铺的整体架构、规划：

这个话题基本每一次都会说的，因为店铺的整体规划架构，是对于整店产品的权重、展现有一定的要求，为什么这么说呢？

先说两个误区：

误区1：店铺风格不统一，这影响到的就是店铺一个买家精准度，如果你做的是女装卫衣，那店铺里也上了几款连衣裙，那你觉得买家从 卫衣 关键词进来，成交连衣裙的几率有多少？反而给买家的感觉是，你不够专业。

误区2：店铺产品客单价差距太大，这也一样影响买家转化及系统收录展现。首先客单价差距大，影响到报名活动的通过率；其次影响到系统对店铺其他宝贝的收录。因为系统会觉得你产品客单价差距太大，

不知道应该给你分配什么样的流量才能更好的转化，最后干脆不收录了。当然客单价也影响到人群从低客单进店，看高客单的转化不了。

以上是两个误区，作为店铺整体架构规划的。那怎样的规划架构才是正确的呢？

正确的几个布局方式：

针对以上说了两个误区，风格统一、客单价区间，这两个我就不多说了，下面还有两个核心点：

1、多个爆款：引流款、主推款、利润款，三个款式应该同时在店铺布局时候就要做出来测图、测款，因为我看到很多卖家都是主推一个款式，这样的方法也不是完全错，只是这样的试错时间太长了。我们试想如果这个款式做不起来浪费了一个月时间，那我从新测试另外一个款式，不就要再浪费一个月？但如果是3-5个款同时开车、同时主推，那最起码我能够有1-2个款式数据较好，留下来主推的。那这里会有人问：那开车费用不是很高？其实你可以做搜索推广，多个引流关键词测试的，这样点击花费成本能够降低。再者就是，你上新等着免费流量进店测试？？？根本很难做好运营的。

2、点击率维度：在目前平台竞争力度越来越大，现在要考虑的就是点击率是否能在行业均值或以上，点击率考核的目标就是流量，现在创意点击（主图）做好，那你之后的流量、权重、展现，可以快速去提高的。这一点布局，就是要在不停的测试，不停的测款。款式和图片都决定了点击率好坏的重要性。

三：做好基础，很重要吗？

做好店铺、产品基础，是非常重要的运营工作。比如我的商品主图、详情页、视觉、评价、销量，都是不错的。那我做直通车搜索推广、场景推广，都是可以很好的把控账户权重、商品转化率。但如果你是连基础都没做好的话，那你的开车的点击花费高，而且转化也很低，导致店铺进入死循环状态。所以前期我们必须做好基础，基础包括以下：

1、基础销量：销量基础的意思不是要非常多，而是要有50-100的销量，买家点击进店后，如果1笔销量都没，那转化率就会随之下降很多。

2、评价：买家都喜欢看买过东西的人，所以评价是转化的核心。晒图、评价内容，都能很直观的告诉消费者，买过东西的人是如何看待这个商品的。

3、主图详情页视觉：对于拍摄角度、美工的技术方面，要提高水准。详情页是介绍产品核心卖点的地方，而主图是得到了展现后点击率的核心。

4、营销文案：营销是让客户感觉占到了便宜，而不是让客户觉得便宜。因为同样的商品，款式一模一样，同行都在20元，你能卖15元，买家会觉得有猫腻存在。但如果你的营销文案做成：前期冲销量，1000件后恢复原价20元，那这15元同质化的商品转化就会不同了。

四：同质化严重的情况下，拼多多如何给我们更多的流量？

在目前竞争越来越大的环境之下，很多商家都是一个工厂的代理经销，所以工厂出了新款后，很快就会有几十上百的店铺同一时间去上架，这样你的商品就得不到平台给予的扶持流量以及买家的喜好了。那怎么样解决这个同质化的问题呢？：

1、从PS、美工突破：厂家出了新款后，一般是发布到群里让大家一起下载图片去上架销售的，那这个时候厂家就会有图片的原图，也就是没有经过PS的。你把图片全部拿回来后，用自己的PS美工，去做不同的详情页色彩、文案、角度、排版，那你的商品详情页主图就与别人与众不同，这样获取的扶持流量就会大大提升。

2、从主图、详情页排版上突破：如果你是没有美工，那可以从详情页挑选一些图片作为主图，这样可以避免大家的主图都是一样的，如果再不行就自己选择一些PS网站插图，进去进行修改。现在做店铺与以前有非常大的区别了，如果没有任何的技术与视觉支撑、而且产品也是大家都一模一样，那你突破的机会就很少了。

3、厂家关系好，商谈：一般来说这个点是需要你和厂家关系比较熟悉，或你的销量能够保持在一定的程度厂家也比较认可。这个时候厂家出新款，你可以和厂家商谈，让厂家给你10天或15天的时间自己一个人去销售，如果卖不到多少单，就发布在群里让大家一起卖，当然如果能够达到预期的销售数量，那这个款式就只有你自己做的了。

总结：归根到底，你的店铺获取不到流量很大部分是因为你没有真正努力去做。因为当你想要努力做好一件事情的时候，别说找产品，让你自己开一个小作坊都可以。现在竞争确实越来越大，并不是不好做，而是你有没有用对方法和找对产品思路去运营自己的店铺！