

# 拼多多代运营 新手拼多多运营注意事项

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 新手拼多多运营注意事项      |
| 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 新手拼多多运营注意事项：避免走弯路

### 【选品真的很关键】

首先货源，是我们要考虑的。要去定位自己的产品，竞争力，因为我们老家江苏灌云是情趣内衣基地。那么我就定位在了成人用品。公司申请，要有足够的资质。申请店铺，到审核，到缴费。店铺下来了，付费，上架产品。产品上架，并不是厂家给个图片，或者自己拍个图片就上架，上架之前，要先考虑好，自己店铺产品的定位，价格的定位，竞争力的定位。在不知道行情的情况下，要多了解拼多多、还有其他各大电商平台的产品及价格，这样才能对自己的店铺有个比较全面的认知。很多人认为拼多多就是做低价，其实不然。不要店铺还没做，就想着把自己往低价的漩涡里带，这样很容易让自己越走越远。

定位产品，产品款式，认可度，人群，价格，图片，都是考虑因素。自己要做好调查，认可度高的产品，优先选择。这样可以对产品在拼多多得到更好的认可，价格就要在拼多多平台去平衡，不要去想着别人家怎么几万，几十万的销量卖39，我怎么就卖不动。或者想着我不如干脆就9.9亏本卖，都是不现实的事情。我对产品价格选取的方式，产品搜索关键字，选取定位阶段来比对。比如说，情趣内衣，我搜索出来，搜索前5页，找出和自己类似的产品。做好表格，去掉最低价和最高价。注意！有的产品是用低价来引流，这在拼多多是不允许的。选取的时候要点开链接，选择对应是SKU来比对。选取产品销量相对较高和被大众相对接受的价格来定位自己的产品。

### 【急着做新品推荐真的对吗？】

产品上架，不要急着去报名新品，新品对产品的曝光程度也是有限的，0销量去报名，曝光得不到太大的认可。我个人的做法是，先利用好自己已有的资源，再去做推广（因为之前有做过4年电商，积累了一定的资源和客户）。第一天，成交的几单，因为是新品，而且是比较敏感类目。不要灰心，选择了就不要放弃，有评价了，报名新品，曝光效果会相对好一点。

### 【初期的车要慢慢开】

当然也要把推广打开，这样新品获得的权重会更多。搜索推广是用关键字搜索的，可以选择100个关键字，系统默认出价为1元，根据类目不同，自己的出价也会不同，我刚开始的出价设定在0.2。看了一下数据，曝光不是很多。那么就要去计划里面去修改出价。慢慢递增，不要一下涨的很高，这样出来的数据会乱。然后去看每个关键字的曝光、点击和转化情况。关键字有系统推送的关键字和手动设置的关键字，大多情况下选择与产品属性相同的词，还有长尾词，或者有搜索的下拉词，都可以选取作为关键字。展现点击频率较高的，对于点击率较低的，可以手动去搜索该关键字所在的位置，查看该产品前后是否存在相同的产品，有的话，看一下别人的价格和效率，还有展现图。没有的话，着重考虑主图原因，主图可以自己去做。可以多做几张，去测一下点击。这是在推广前期，每天都要做的事。

### 【转化不是一蹴而就的事】

后期推产品，尤其重要。曝光和点击都不错的话，就要看转化，如果刚开始转化低，不要灰心。新上架的，不可能转化一下很高的。对于关键字出价，都有相对的质量得分，这里可以参照相关度来权衡。比如说现在的关键字出价是0.5，慢慢这个词在搜索位上得到的权重会增加，就可以相对降低关键字出价，不要一下出价太低，慢慢递减，因为搜索质量分上来了，你的关键字出价低了，相对应的展现和曝光依然存在。通俗来讲就是，你的产品曝光和质量分会越来越高，你直通车的支出也会随着慢慢降低，因为你的自然权重上来了。单品要慢慢积累评价，不要操之过急，不要盲目报名活动。单品在初期得到一定的权重，就可以加大力度地去推广。

### 【场景推广到底怎么利用？】

关于场景推广，可以去后台看详细介绍，个人着重考虑的是人群，因为相对于搜索来说，是面向所有消费者，而场景有一个好处就是可以对精准人群进行定向推广，定向人群，就是指对该类目产品购买的比较多的人群，这样出来的转化会相对较高，也会进一步增加店铺权重。但是针对定向人群的推广的出价要比普通人群高，这里可以自行去后台设置，前提是你的店铺已经有基础的销量。更不要忘记定时上新，因为上新会增加店铺的曝光和权重。

### 【这时候你可以考虑对接运营了】

店铺积累到一定的销售和评价之后可以去申请对接运营，运营对接上之后，会分配相对应的运营群。运营会通过各种活动帮助你进一步提升自己店铺的产品销量。这里可以参照群公告里面提及的各种活动进行活动提报，通过这种方式来继续增加店铺的销量和权重。提报活动时候一定要按照要求提报，切记不能盲目乱报，以免被拉进黑名单！

### 【报名秒杀你需要避开的坑】

这里分享一下我知道的报名秒杀的注意事项：

同ID产品，链接报名时，一定记住！！！不管一审还是二审，审核意见没出来前，一定不要重复报名；

报名活动，审核意见出来后，一定按审核意见优化或者修改后再报，如无改动，继续报活动，第一次警告，第二次小黑屋；

尤其是秒杀活动，必须是1小时50分钟内，秒杀完，哪怕自己买回去用一辈子，也要在指定时间内秒杀完，不然算挂，挂了，关小黑屋3个月。