

拼多多托管 代运营 爆款打造七步曲

产品名称	拼多多托管 代运营 爆款打造七步曲
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

今天给大家讲一讲拼多多爆款打造七步曲

再讲之前先讲点题外话：2019年必做店铺的基础权重你们都做好了吗？

【评价 销量 价格 图片 转化率 访客量】这几大指标你们都完成了吗？

第一步，快速的获取流量，最大化的获取精准流量。

我们如何快速的获取流量，我们如何获取免费的流量。

我们可以通过以下几个方式来获取免费的流量：活动的流量，系统推荐的流量，自然关键词的流量，类目排名的流量

第二步，对后面做词的排名自然流量最大化，为减少直通车的推广费用。

我们在让自然流量最大化的时候，需要注意的就是推广和活动。

我们也知道的就是推广是付费点击，通过推广让我们店铺的产品权重提高，从而让我们的自然排名上升，获取更多的自然流量。

第二个就是参加活动，在新店初期，不管是破零还是冲销量，参加活动都是可以带来一定的自然流量的，但是需要注意的就是一定要选好产品。

第三步，带动产品动销率

10个产品以上才有动销率。成交10个订单的产品，带动店铺的动销率。

店铺里面新上架14天之内的产品，我们尽量在7天之内通过店铺活动或者向老顾客推荐产品的方式带动店铺产品的动销率。

第四步，了解店铺产品动销率：宝贝动销率 = 已销售的宝贝销量 / 宝贝的总库存 * 100%。

首先我们需要清楚我们店铺的动销率情况，我们可以在查看店铺在线商品数量以及店铺在7天内0销量的产品数量。

动销率和滞销率是有一定的联系的，滞销率 = 滞销商品数 / 全店宝贝数；

【近90天，无编辑、无浏览、无成交的商品，这类产品直接是搜索给屏蔽掉的，包含仓库中的产品】

第五步，上架超过30天没有破零的需要下架删除，重新上新发上架{主要针对死店 没有权重的店铺}

重点重视的就是店铺里面的过季产品，重复产品，以及低库存的产品。我们需要对店铺的过季产品进行下架；

对重复的产品进行连接的优化，删除多余的产品连接；对低库存的产品进行下架，重新编辑产品的信息之后在上架产品。

第六步，新品破0只需要分享单。

店铺里面的新品破0，我们一般采取的方式就是分享，新品直接做活动的话，还是存在着一定的风险的，所以我们一般都是采取分享成交第一单。

第七步，店铺的动态评分。

有效评价50条以上，产品最好是有100条的评价这个是做大型活动的基本，有效评价主要是指真实订单产生的评价，需要真实的IP和真实的买家秀。