

拼多多代运营拼多多基础知识

产品名称	拼多多代运营拼多多基础知识
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	公司地址:浙江杭州 模式:三对一 服务:全托管外包
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

模块一、商品的核心重点

(1) 对电商有个认知

我们应该明确的记着，产品是我们做电商的核心，运营跟钱只是一种辅助。在拼多多根本没有卖不动的产品，有的话说明你的产品价格不到位，当我们的款式、价格都到位了，运营是不需要操心的。在推款的时候经常会遇到自然而然的爆起来了，根本不需要去怎么调车。

我们唯一可以去做的是视觉以及用户的体验，你解决了视觉的冲击，以及售前售中售后，转化自然就起来。视觉冲击是以主图为主，在电商里面有一句话：一张好的主图等于一台大奔????，主图是占点击率的最大一个因素，在过来才是客单价，然后才到车位。主图的话划分为三种：

创意图（做利润的朋友用于配合精准词去开车，效果是最好的）

常规图、局部图（后期的场景做转化用的）

主图最主要给消费者带来视觉的冲击，你产品展示第一眼就让人有想买的冲动，在主图上可以凸显自己的性价比，这是最容易吸引买家点击的基准点之一。

详情是主要展现产品卖点的地方，局部的细节展示还有跟竞争对手去对比会是我们做竞争突出我们细节的地方，买家秀会是我们品质口碑的展示栏，是新买家下单的信心点之一。

评价对权重的占比是比较高的，为什么会圈子里的人做十几个评价后再去开车，因为评价所带来的权重会比较高，评价的多少会影响我们转化率的高低，这一点我活在活动篇里面细说，评价决定谁去吃第一口的蛋糕，对推广速度的快慢和上活动都有很大的帮助。

做电商不要有赌徒的心态，一切都需要拿数据来说话，标品是以品牌、价格、功能为主导的产品，能否做起来看的是运营的思路与操作手法

，非标品以款式、质量、评价为主导的产品，一定要测好款式后再投入生产，否则都是赌徒心态。

对于数据而言，一个产品到底好不好，最终的切入点就是点击率和转化率，一个爆款的转化率基本上不会低于1%的，就算你的点击率做的非常非常的好，但是你的产品没有转化的情况下，你去砸钱硬推，最终都是没有结果的，受伤的还是自己??。

(2) 投入都是为权重，别随意修改这些因素，否则投入是白费的

(商品还没有起量之前，权重不高之时，可以改动)

标题：标题拆分后就是关键词，每个关键词背后都有固定的人群，人群精准影响转化！

(标题组合：核心词+营销词+季节词+大词+核心长尾词+属性词)，为什么修改

标题会影响权重，因为标题拆分出来的都是词，在你这个词有坑产的情况下，删

除了，词的拆分也会跟着改变，就等于删除你的坑产，所以导致权重掉了。

主图：每一张主图从使用的那一刻开始背后所产生的数据都是在这张图里面，在我们没有测图的情况下，从新换一张主图，那可能我们主图的权重就会被清零。

sku：删除sku就等于删除我们的销量，删除销量等于删除我们的权重，增加sku等于拉低我们sku权重的平均值，所以不管怎加还是删除都是会被降权的，但是如果你下架sku是不会影响的，所以在做产品之前一定要去了解竞品的sku搭配。

客单价：拼多多有价格人群标签的，我们的产品定价在哪个区间，决定我们销量的多与少，拼多多是降价容易涨价难，可能你今天降价两元钱，你的点击和转化有所提升，可你想涨一元钱，那可能对数据的影响非常大。最价格调整老王只能说，多给优惠券，少调整价格。

模块二、推广运营思路

我们在做推广的时候，肯定是先开搜索后开场景的，因为搜索的权重和人群标签是可以覆盖到场景，也就是说你的搜索做出类目排名后，你的场景更好开，而场景的产出会带动你自然词的排名，搜索带出来的类目排名后，场景根据你每个小时的产出去决定你的排名，产出的高低会影响你在三级类目的排名，关键词的自然排名综合于你三级类目7天的排名，所以在这里搜索可以带动类目排名，而场景是可以带动搜索的自然排名，如果你反过来先开场景后开搜索，你会发现你的搜索不重新做基础销量，你根本开不动。

搜索更场景自六月份流量重新分配后各占30%，没有说应不应该先开哪个，只能说我们做直通车的目的性一样，跟权重高不高有一定关系而已。搜索的主要目的是打我们的人群标签以及做类目排名，场景的主要目的是当我们的场景能产出高的GMV后，他带动我们搜索自然排名，那我们的搜索会处于放养的状态，也就是说，当自然排名越来越高，你的出价会支撑不起你的词的车位，当支撑不起的情况下你还是在自然位上面，这个时候你的自然流量才会越来越大，这就是给你们讲的养词也有一定因素在里面。

场景在搜索有产出的第二天开是最好的，因为场景刚开始开的时候不一定可以跑的出数据，而且跑出数据的基数是非常的小的，当你结算的时候，你的搜索递增的幅度越大，你场景累计权重越高，你搜索权重抓住了你的类目排名，你的场景会变得越来越好开，有类目排名的情况下，一般第三天你的场景就可以跑的出很漂亮的数据。

我们自然流量来源有三种，第一来源关键词的高排名，第二种是类目排名的高度，第三个就是活动的补助，跟我们的自然流量挂钩的因数就是GMV，越高就越大，GMV积累速度的快与慢是直接影响到我们能不能被资源位所抓取的因素。