

## 拼多多代运营店铺亏损原因

产品名称	拼多多代运营店铺亏损原因
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 服务内容:全托管外包 服务模式:三对一
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

先不写技巧和操作的知识，因为我觉得做拼多多核心，不光是技巧和操作，更重要的是先了解如何不让自己亏钱，做网店目的是赚钱，不是亏钱和砸钱，所以大家一定要明白这个道理。当然必要的投入也是需要的，但是盲目的亏损就是恶性的操作！

-----正文-----

根据我这边经验，总结了最常见的6项亏钱的问题，讲的难听和直白请见谅~

### 一、规则不看

相信大多数人在没开店之前，都听说过什么拼多多平台靠罚钱赚钱，什么拼多多规则很严，不能做之类的，等等.....任何创业都是一个道理，赚钱的不说话，亏钱的像喇叭，平台有平台的规则，国有国法家有家规一样的性质，其实正是因为这些规则，拼多多才能发展的那么快，罚钱其核心目的也是为了用户约束商家，留住用户，有用户才有商家，有用户购买，才有商家盈利！

我见过很多的新手都忽略了规则，甚至有的开店几个月了，还不知道罚钱的规则，都是罚过钱才知道，知道后已经为时过晚

## 二．懒得学习

有这样一些卖家，每天就像无头的苍蝇一样，乱飞乱撞，店铺生意惨淡，每天还过的潇潇洒洒，不会选款，不去学，不会作图不去学，不会推广不去学，还整天的埋怨平台不给扶持，平台不给流量，什么都不懂，谁会给你流量，最早以前拼多多没有多多大学，没有商家社区，我们做的时候全靠摸索，现在不定期的有平台视频课程，大神分享，而且不需要任何的费用，还不知道珍惜，还不知道去学，活该惨淡！因为学习能让我们看清运营的方向，能让店铺少走些弯路，能让我们少花些冤枉钱，在此奉劝生意不好的商家多学习下吧，不管生意如何，最起码的懂些运营也能找些好工作！

## 三．盲目选款和备货

前期的选款，一定影响后期的效果，后期的备货一定决定你的利润，这句话能理解的销量应该都不错，有很多店铺对于选款分析根本不做，选个产品就立马上架，总以为上架后就可以卖出去，其实恰恰相反，盲目的上架。只会让你后期的操作变得麻烦，变得白费，变得亏损，因为有些款竞争很大，有些款需求很小，有些款已经到季节，有些款还不到季节，有些款有优势，有些款半点优势都没有，这些都是需要我们在前期分析好后才上架的，因为上架需要作图拍照，这些都需要费用，选好在上面才不会浪费这些钱以及时间，备货也一样，盲目的备货会导致后期的利润全压在上面！

## 四．盲目跟风

别人卖的好就跟着卖，别人低价冲量就跟着低价冲量，别人亏钱砸钱就跟着亏钱砸钱，总之跟风严重，完全没考虑自身情况，有些是咱们跟不来的，别人的实力货源供应链，别人的雄厚资金，别人的运营经验，都是新手比不了的，别人这样玩，能赚钱，但是你们玩估计很难赚钱，而且会亏钱，有时候不单单是舍不得孩子套不到狼，有可能丢了孩子跑了狼，做到万事俱备才行得通！

## 五．盲目推广

无论周边卖家还是线上的圈子，听的最多的就是没有流量推广，生意不好推广，以为推广就是店铺的救命稻草，其实推广只是一个快速引流的方式，也是一把双刃剑，用好了快速出爆款，用不好花钱如流水，有些时候并不是推广能解决的，比如你的产品

，比如你的内功，都不好的情况下，推广也是救不了你，反而让你越推越亏，推广的目的是为了快速做量，快速做量目的，为了自然流量和活动，自然流量和活动才是赚钱的途径，而大多数卖家只是一味花点钱，出点单，慢慢成为恶性循环，导致店铺半死不活，推广就有单，停了就没单！

## 六．盲目上活动

活动是很多卖家想要参加的，特别是一天几千单的大活动资源，因为免费的流量资源哪个店铺都在上面的，但是有些人就是盲目上活动，不看自己准备了多少货，不了解供货商能出多少货，不知道活动能卖多少货，不知道自己一天能打包多少单，不知道客服能否聊完，也有的亏钱做活动，不知道亏多少钱去上，上过后能多久赚回来，等等...

管他三七二十一先报名再说，结果上不去发愁，上了更发愁，没有金刚钻不揽瓷器活，没准备好，就别上活动，一个活动可以让你爆量，也可以让你罚的裤头都不剩！

以上这些都是我自己亲眼目睹和亲身犯过的几项，所以分享给大家，别在走这些弯路，别再花这些冤枉钱！谢谢！