

拼多多新品破零技巧多多进宝打造爆款

产品名称	拼多多新品破零技巧多多进宝打造爆款
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

拼多多的流量在不断的增长，针对新品刚开始做店铺，并不能上来就做直通车，这样无疑是在烧钱土豪的玩法。针对拼多多新店铺，要如何操作呢？

说白了，多多进宝并非免费，反而通常都是亏本让利让销量破零。具体说说我的感受，新店刚开之初，新品发布后选推广必选多多进宝，可是往往事与愿违，什么效果都没有。到底为什么呢？我想很多新手没有深究过，我来说几点。

首先，新品一定要有卖点，价格定位亲民。

其次，多多进宝主要是推手推广，如果商品是冷门产品，谁愿意推一个没有销量也没有评价的商品，即使佣金再高也没推手愿意推，因为商品很难卖出他们没佣金。反而他们更喜欢有自然销量有评价和开通直通车的商品即使佣金低点。

第三是重点，我们不能只设置不主动，必须要主动联系团主，后台都有入口能联系到，跟他们就像谈合约一样谈，给出更高的佣金，亏本推是必需的，只要团主给你排期推，那就万岁了，最起码商品会有更多人看到。

第四是重中之重，很多新手都会忽略，那就是我们设置佣金时，系统会默认佣金比例和优惠券金额，这时我们会觉得已经是亏本推了，很多新手第一反应就是调低，这样做不妥，我们不仅不能调低，反而要调更高，为什么呢？因为系统默认的是标准出价，调低更不会有推广推，更不会在多多进宝页面展示在

前面，可以说调低后等于没有推广。

我们调高比例，主要目的是成交，但是最主要的还是曝光，即使曝光不一定有人愿意买，因为我们是新品没销量没评价，但是曝光才是前提，没有高佣金和优惠券，没连曝光都很少，可以说没有曝光何谈成交。

第五，如果慢慢有成交后，我们觉得比例高，可以调整，但是需要阶梯式慢慢调。

今天，我们主要谈论多多进宝，本人认为最为重要的是第三第四点，但其他的同样重要。