

# 杭州拼多多代运营全托管外包

产品名称	杭州拼多多代运营全托管外包
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	拼多多代运营:网店托管 服务模式:三对一 公司地址:浙江杭州
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

当大家新接触电商，在操作店铺中，肯定会遇到些问题，下面我列出几个常见的问题给大家分析解答下。

问题一：

一个产品链接，销量在1.9万左右，每天直通车UV900左右，免费UV在4000左右，多多进宝UV200左右，每天销量100多一点。问题：我关键词搜索点销量排名找不到我的链接，关键词综合搜索也没看到我的链接，比我销量小的都出现了，这种情况持续2个多月了。请各位大神解答下我的疑惑，1、既然关键词销量排名找不到，综合搜索也看不到，免费4000UV怎么来的。  
2、为什么关键词销量排名找不到我的链接。」

-----

问题1答案：首先我们知道每个关键词都是有独立的排名区分为自然排名以及付费排名。那么还有就是我们目前拼多多出现的千人千面规则。比你小的销量的产品展现与前并不稀奇，

原因有二，

1. 该关键词你需要确定是否具备一定排名一千名以内自然排名或者150名左右的车位排名。

2.是你的个人标签与该商品有联系得到了人货匹配的关系。基本上可以确定应当是标签的原因。免费的4000访客也是你所积累的类目权重搜索权重还有标签带来的访客。

问题2答案：拼多多关键词销量排序早已改变了规则从原来的累计数量到现在的近期销量和千人千面标签以及该关键词的排名组合进行排序计算。这样复杂的计算方式才能让数以万计的商品得到有序展现。

问题二：

我第一次做拼多多，是家居百货的，客单在7元-20元左右，在第一品上投了4W进去，前期累计评价后直接开车，直通车词来带动自然流量，开了近1个月，做到9K销量后就直接停了，然后不报活动的话，每日有50单。再又上了一些其他的品，报了一些活动，勉强每日100多单左右。到现在还亏3W左右没回本，请问我们这种低客单的，前期应该怎么做投产才会高呢，我开车场景ROI 2.5 搜索在1.9」

标品行业来说具备常年经营的特点，所以导致了大部分的标品行业存在很多大佬店铺。前期积累评价和销量尤为重要。新手入门特别是接触新平台是很容易走弯路。那么考虑到目前拼多多主流的获取订单的渠道，无外乎活动，多多进宝，开通付费推广以及短视频平台带货（尚处初期）。我们可以知道有了内功，之后就需要大的展现才能获得大的订单量，那么做权重是非常重要的。基于平台目前的权重更新节点，1天，3天，7天，14天，30天。更新节点时间越短权重越高。所以我们需要锁定在1.3.7天内。我们需要在这几天内就获取到高权重，前提是有内功的。这样你的转化率匹配上你的展现量就能够做到赚钱。你目前可以操作的方法就是做平台大流量活动，秒杀！竞价！这些来快速获取权重！达到高展现。活动过后带来的高权重会让你的自然流量特别客观，这个时候顺带提一句GMV和订单量是你维系这个高权重的手段。具体操作你可以思考至于你的问题——这种低客单的，前期应该怎么做投产才会高呢？对不起无解，因为行业竞争在这，做好基础就可以上快车道了。低客单价做基础很难产生高投产。无外乎建议你增加SKU的布局，来增加利润的获取。

问题三：

：做了两三个月拼多多了，发现目前赚钱的商家差不多都是低价走量的模式，一单赚1-2块，一天走几百上千单，也是不错的，我的问题是，如果做出类目平均客单价很高的产品这么去做？我目前做的产品就是这样，你说有人买吗？还是有的，而且评价都很好，几乎无售后，但是这么操作都爆不起来，除去直通车推广还要亏钱，不烧直通车又没有流量，我特别想知道那些玩高价格产品还能赚钱的玩法，不知道有没有商家跟我是同一个情况

」

无论是高客单还是低客单无外乎目标都是用户本身，差别就在于人群数量的多和寡，高客单对应着高品

质生活人群，而高品质生活人群对于拼多多平台的用户数量来说还是比较少的。这个和目前的平台定位有关系。那么做高客单价的商家就没有生存之路了吗，答案当然是有的！我的学生不乏做高客单的质量产品。而我给他们的建议是多开店，以店铺数量去补足订单数量。你可以试想下一天20单的量很容易达到，而且还赚钱，但是想要获取更高的订单量来扩大战果，结果却损失惨重。因为什么？因为你获取越多的访客，你的投入就越不成正比！访客的增加带来的却是转化率的下降。真实案例，我的一位经营箱包类目的学生做的是高客单的产品行李箱他售卖的产品是150-220元的客单价，在拼多多行李箱行业里面属于高客单。我曾带他单店铺去冲击100单每天，但是在冲击50单时候就发现投入与产出已经不成正比。我当时就让他改变策略，做两个店铺每个店铺销量目标50单。结果证明改变是对的。我们成功了！希望这个案例能够对你有所启发。

问题四：

我觉得做拼多多最重要的是选择，也就是选品，选择大于努力，选品选得好，商品很容易就能做起来，事半功倍，选品选得不好，要做起来相当吃力，就算勉强做得起来也赚不了什么钱，甚至亏钱，最后遗憾离场，令人唏嘘不已。知道了选品的重要性仅仅是万里长征的第一步，如何选品选款，选好品选好款，这个需要有很强的洞察力和丰富的实战经验才能做到，对于我们来说，只要接下来认真听听各位老师是如何回复的就知道答案了，我们洗耳恭听，我们必将受益匪浅，先谢过！！！」