

# 拼多多代运营一站式托管

|      |                                      |
|------|--------------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营一站式托管                          |
| 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<br>服务模式:三对一<br>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

在大促中很多商家都有一个误区，觉得只有过了大促才会有流量。

其实这是一个很大的误区：

其实这种超S级别的大促都是流量体积非常大的，流量碎片化，你需要在这些流量碎片化总争取到更多的流量，在这个期间你也是能大幅度拿到更多的订单数和更高的排名。

### 1、搜索会场和爆款会场

搜索会场：主要考核的是关键词GMV，同样他也是分普通资源位和重要资源位。同样你在分会场脱颖而出也就是会晋升到主会场

爆款会场：主要考核的是GMV，同样也是有分普通资源位和重要资源位，主会场也是会有千人千面的曝光推送，在你所在的类目进行曝光。

大促会场是赛马机制，都是在互相角逐，因为资源位十分有限，你做得更加优秀同样就能拿到更多流量

。

## 2、领券中心

大促期间流量的碎片化，建议大家领券中心也是要上，增加多一个流量入口。

券的力度越大，你能拿到的曝光展现就越多。

## 3、多多搜索和多多场景

大促期间，推广费用一定要有一定的预算，增加到平时推广花费的3-4倍，提升产品的曝光，增加产品的产出

## 4、流量为什么会给到你的店铺以及产品？

注意点：

1、大促开始的前四天，你就要开始做好坑产的积累。

2、会场中提升排名，拿到更多的权重，就会拿到更多的曝光和流量。

1-12号是搜索会场，开始竞争关键词的GMV，提升关键词排名。

8-12号是爆款会场，赛马机制，都是在互相角逐，提升自己产品产值。

秒杀流程图：