

拼多多运营托管 营销技巧搭配

产品名称	拼多多运营托管 营销技巧搭配
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

拼多多代运营如何进行粉丝变现代运营。粉丝经济时代的电商打法：

拼多多现在是社交+电商的平台，是以新时代流量为核心的。

电商时代1.0 以搜索为核心，主要依托搜搜实现流量表现；

电商时代2.0 以流量为核心，主要依托砸钱形式抢夺流量

电商时代；3.0以粉丝为核心，使命是打造忠诚的社群体系。

粉丝就是个大宝藏。当我们拥有了店铺一批粉丝，就该开始考虑，怎么去挖粉丝时代的第一桶金！所以现在重点在做粉丝维护，粉丝流量，目的是进行粉丝变现，那我们今天跟大家分享，如何进行店铺的粉丝变现：

俗话说，粉丝就是个大宝藏。当我们拥有了店铺第一批粉丝，就该开始考虑，怎么去挖粉丝时代的第一桶金！

对于已经店铺收藏的用户，一旦有活动、上新时，发送短信提示，是一大利器！的

1. 利用店铺收藏-优惠券获取粉丝；
2. 利用店铺满返，增加回访和回购。

店铺满返是消费者在本店累计购买满一定金额（1个自然日内），可获赠一定金额的平台优惠券，以此来吸引消费者购买更多的商品。

消费者买99元的商品，什么都得不到。但再多买一元的商品，就可以获得一张平台优惠券，那他还有什么理由不多买一件商品。

拼多多APP中，每当消费者收藏的店铺有上新时，个人中心-店铺收藏页面就会有更新提示，这可以是一大流量入口。

人的一大惯性，一旦有消息提示，一定会忍不住点进去看看，这就是我们的机会！

所以保证上新频率，和上新商品数量，可以维持、经营粉丝，更加重要的是吸引用户点进去逛逛，从而下单。

打造商家个人IP入手，商家成为粉丝的意见领袖。

打造渠道一：金牌客服

比如卖服饰，我们就要成为精专。当用户咨询怎么搭配时，我们能够给到适当的建议。当用户质疑用料时，我们能够以，又最通俗的话语给到明确的解释。

打造渠道二：粉丝互动

悄咪咪告诉你，多多在不久的将来，计划做个“粉丝社群”项目。用于商家和消费者互动，商家需要经营、维护粉丝，做到与粉丝零距离。

比如卖水果的商家，定期给粉丝推动各种水果方面的知识、营养价值、水果方面的奇珍异闻。

比如卖衣服的商家，打造成时尚达人、面料专家、服装工艺知识等等。

我们商家要成为意见领袖，让粉丝产生认同感，从而形成良性循环。只要是我们商家推荐的，就是粉丝需要的。

你要成为第一个吃螃蟹的人吗？

你要成为占据蛋糕份额的人吗？

那就赶紧行动起来，尽早做出知识储备，尽一切渠道打造属于自己的意见领袖地位！

拼多多是社交电商的玩法，重点就是做粉丝变现和粉丝维护，做社交圈的玩法，持续的粉丝沉淀，可以让店铺以更少的投入获取更大的效益收益！