

拼多多代运营 什么是拼多多

产品名称	拼多多代运营 什么是拼多多
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

现在说起拼多多，上到70岁，下到17岁，应该都略有耳闻了，很多人用的很顺手很满意，毕竟比来比去，也很难找到更划算的产品了，虽然也有铺天盖地的差评，骂声一片，东西差，假货，各种抵制的话语也是层出不穷，但是马爸爸也说了，你想花99块去买一块劳力士手表，没有人能阻止，收到假货也是正常的。话又说回来，国人同胞80%都还是普通生活水平，用不起品牌也是非常正常可以理解的，东西无害，质量差一点都还是可以接收的。

那么拼多多那么低的价格，商家怎么赚钱？有些想进入拼多多的人也会问，拼多多做起来难不难？需要注意什么呢？大家先看一下这张图：

做好拼多多要先认清这个公式：营业额=访客*转化率*客单价；其中每个环节都涉及好些个要点，这里不一一赘述。

做好店铺效果有以下几个步骤：选款-标题优化-确定主推-关于测款-客服回复-活动策划-关于老顾客维护-坚持不懈

选款：现在想要在短时间内将一个款式做起来，选款就非常重要了。可能会有人说一定要差异化，买别人不买的東西！其实无论如何，一定要做爆款，那么什么是爆款，不是自己认为好看的就是爆款，而是主流款，大家都在卖的东西，所以要跟网上主流走！特别是新店！因为网上买的号的爆款，你去卖一定也能走几单！这样就能避免进了一些货连一单都卖不出去的！别嫌量少，积累下来后店铺就会有权重有排名！

标题优化：在做好推广的同时，商品优化是不能少的。主图，轮播图，详情页都尽量去优化，要做到让消费者更好的了解到你商品的特性，对曝光率和点击率的提升都是很有帮助的。后期通过不断的优化图片、关键词来不断的提高商品的转化率，但要注意不能够随意更改商品的价格，即使更改也不能有太大

的浮动，否则是会影响商品权重的！

确定主推：对于个人的店铺，多爆款模式明显是不符合实际的，即使是大企业都操作不来，因为拼多多不可能把过多的流量给一个店铺，那样其他商家没法活的，所以建议大家，选择一个宝贝做主推，然后做流量的时候，带着其他款式，或者偶尔做下其他款式的流量。

关于测款：测款这一块，主要就是在推广时进行，那么主要就是看这个商品的曝光率和点击率，再通过转化的情况分析这个商品是否有很好的市场；如果各方面指标都很好的话，说明这个商品的前景很好，否则你就需要放弃这个商品，重新找一个款来测试。新款的日点击率达5%以上，说明主图和详情页是可以的，1%算及格；之后再去做优化图片和关键词，来提升转化率。

客服回复：拼多多客服这块可以说的是做的非常简陋了，有很多不足之外，买家也只能从客服的质量方面加以改进。首先是回复的速率，可以先编辑好一些快捷的回复用语，客户需要的话只需要点击两下鼠标；可以加上一些语气助词，拉近与客户的距离；最后一定要有耐心，解决，指引顾客。

关于老顾客维护：要想在拼多多做大做强，就需要商家维护好老顾客。首先要不断优化自己的商品，提高商品质量、照片不可与实物不符，色差也不能相差太大；物流方面不要吝啬那点小钱，一定要找稳妥的快递公司，这样可以省去很多麻烦的事。做到这些，维护好老顾客，店铺才能更好的允许下去。

坚持：个人感觉坚持很重要，尤其是在推广产品，如果很有潜力的款，不要放弃，一定要坚持推，不要因为一天有销量一天没有就放弃了，坚持查看数据进行分析，拼多多比淘宝天猫还是更容易操作的！