

# 杭州拼多多代运营 店铺精细化管理

产品名称	杭州拼多多代运营 店铺精细化管理
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	服务模式:三对一 服务内容:全托管外包 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

我们做店铺首先是要搞清楚店铺的定位，以及后续的发展大方向，不打无准备之仗，要做好前期的规划。

### 1、定位和店铺规划的关系

定位是为了什么？？？？又为什么要定位，这里是需求强调一下。

所指的定位本质目的就是在消费者心目中占一席之地，定位我们的产品的前提就是做好调研和分析。

为了就是清晰产品的用户人群是谁？这样我们才能更好把我们的产品卖出去。

定位是不断清晰和修正的，运营规划也是跟着定位不断的清晰和修正。

运营规划=店铺运营方向=我们阶段性需要操作的是什么=各个节点的细节=产品之间的差异化的体现——  
——到最终的产品成为爆款之路的唯一途径，有规划才有正对性。

### 2、已运作店铺运营规划--定位

#### P1、明确店铺发展方向

你需要了解你的产品；知道你的产品的淡旺季时间节点。

根据大盘的走势判断了解大盘的淡旺季节奏，阶段性的策略应该做什么方向，什么时候是测图测款期，  
什么时候是数据积累期，什么时候是产品收割爆发期，什么时候是产品的清仓期。

最终的结论：

什么时候发力？

什么时候清库存？

什么时候针对性活动？

## P2、发展的店铺存在的拓展空间

店铺的产品动销不仅仅存在一个款式的操作，而存在有利润款—钩子款的存在。

在店铺的发展中，仍然可以提高店铺整体的客单价，也就是提高店铺的多元化搭配下单，好比我们的店铺是在主推裤子，那么也是可以搭配着上衣来售卖，增加利润高一些的裤子来售卖。

期间我们需要进行的就是预估我们的子类目的市场容量，选择优质的子类目产品，筛选出产品属性更加符合当前人群需求产品，打造出店铺的另外一条利润小爆款。

增加店铺关联性产品，提高店铺整体客单价

同类产品关联—例如你的产品是裤子，那么可以选择将风格相似、价格接近的款式作为替代的产品，如果卖家不喜欢当前的款式，可以有更多的选择提供给消费者。

互补产品关联—

属性互补—日用品类目的产品就比较常见，例如洗发水、洗衣液的容量款式香味不同，在不同容量和不同款式供消费者选择。

功能互补—好比上衣和裤子、充电线、耳机、充电宝等是互补，消费者买了其中一样产品，也会缺另外一款。

价格互补—一般买家在购物的时候都是会凑单达到优惠券的门槛，所以就会选择价格能达到优惠券门槛又互补的产品。

爆款新品关联—通过爆款产品的高流量、高人气来带动新产品的转化和体验。

## P3、分析消费者的人群画像。

分析推广计划中的消费人群占比【性别占比】【年龄占比】【地区占比】

## 3、新店铺规划定位

P1、先抓方向、在进行改正修正；

一开始我们的店铺定位是非常难清晰和准确的，所以我们需要一步步去改正和规划店铺整体的运营。

P2、产品在男女之间的消费占比是怎样的，针对他们的消费痛点需求点又是什么？

P3、风格和定位价格

分析产品的定位人群消费年龄，分析产品端这个人群年龄能承受的消费价格

P4、最终确定产品规划运营路线——主推产品——利润产品——关联产品

我公司主要经营网站装修;网站代运营;店铺运营;网站推广;运营外包

我们的地址：杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室电话：18758183762联系手机：18758183762  
期待您的咨询