

# 拼多多代运营拼多多店铺运营核心

产品名称	拼多多代运营拼多多店铺运营核心
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

如今的拼多多可以说是如日中天，因此很多人都想在拼多多上开店，总有人抱怨今天又亏本了，开店好几天了，开店几个月了，店铺还是没有流量，没有销量。那是因为你还不不懂的如何去运营你的店铺。

### 一、拼多多选款不可忽略的4个要点

#### 1、做工和质量

买家不能触碰到商品的实物，只能通过图片去了解。但有时候,点击率高的图片，销量却不高，原因有很多，但最致命的一个原因就是:商品的做工和质量不过关。

差评太多，会严重影响销量。所以,拼多多商家选款时,一定要亲自检查商品的做工和质量。

#### 2、审核商品图片

大多数拼多多商家选款时,宝贝图片都直接用供应商提供的图片。但这些图片中,并不是所有你都能用的。

要先自己审核一下这些图片，之后最好自己一个一个上，体现自己的专注度，才能显示自己的专业性，提升买家的信任度。

#### 3、差异化的主图

无论在哪个电商平台，同款都是非常多的。如果价格没有太大的优势，拼多多商家在选款时，又没有注意主图的处理，导致商品主图与别人的一样，可以说，这个款就失败了。

所以，选款时，主图要搞出一些差异化来，有个性，才能让宝贝更有竞争力。

#### 4、应季和过季商品一起上

每到换季的时候，拼多多商家又该要选款了，应季的款式肯定是能激起买家的购买欲的。

同时，也可以选择一些过季的热销款一起卖，毕竟不同的买家有不同的需求，你怎么知道不会有买家购买过季的商品呢？想做就别犹豫，用心去做就好！

### 二、拼多多场景推广和搜索推广大揭秘！

场景推广和搜索推广是拼多多直通车新上的两种玩法。

两种推广方式分别是怎样展示的？

场景推广是按千人千面展示的，展示的位置是类目页；而搜索推广相当于关键词推广，主要是通过买家搜索关键词展现的。

场景推广要求拼多多商品有500个销量，才能得到曝光展现，而搜索推广只要商品有评价即可。

两种方式所获得的流量有什么不同？

搜索推广因为是通过买家的搜索，引进来的流量，相对来说，比较精准一些；

而场景推广是在类目页展示，引来的流量都是泛流量，不太精准。类目的热度对场景推广的流量，是有影响的。

推广点击率低，怎么优化？

场景推广点击率低的话，很大原因是因为商品的主图不够吸引，首要优化主图；搜索推广则要优化标题关键词。

最主要还是多研究同类优秀产品的主图、价格等数据去优化。还有，出价的时候，不要浮动太大，慢慢加，效果才更好。

怎样的商品适合场景推广？

因为拼多多场景推广的曝光和点击，相对来说，都会比较高。

所以，一般店铺的爆款、受众人群比较广或是应季性的商品，开场景推广比较好，否则，会导致商品转化比较低。

悄悄告诉你，场景推广和搜索推广两种方式结合使用，会更好哦！但最主要还是看商品自身的内功是否打得好，这样再开两个推广，都会有一个比较好的排名。

### 三、拼多多店铺转化率率低的原因都在这了！

拼多多卖家都会碰到转化率下降或者特别低的情况，出现这种情况的原因是什么呢，如何才能提升转化率呢？

## 1、商品基础销量很重要

都说无销量不开车，拼多多商品具有一定的基础销量之后，就能够开直通车，来更好的推广；而且，现在拼多多大部分活动都有销量要求，可见，基础销量是多么重要了。

开车加上活动，如果详情页做得好，转化率自然就提升了。

## 2、详情页优化不可少

详情页是决定宝贝是否有转化最重要的因素，所以，详情页的优化是必不可少的。

详情页的内容要针对拼多多买家的需求，来设计。排版也要美观，这样才能吸引买家往下看并购买，转化率提升没问题了！

## 3、商品质量是根本

虽说拼多多走的是低价路线，但商品的质量也必须要有保障，否则，即使前期转化率上去了，在你收到许多买家的差评后，后期转化率还是会被拉下来的。

所以，拼多多商品质量是根本，只有质量得到保障，才能让转化率持续稳定的提升。

## 4、主图要清晰

商品主图除了要能击中买家痛点，吸引点击之外，最忌讳的就是有牛皮癣或者有不必要的涂鸦，这样会让主图效果大打折扣，也给买家一个不好的购物体验。没有点击，转化率也会受到影响。

## 5、用上平台优惠券

可能部分拼多多卖家不知道有平台优惠券这回事，现在就告诉你可以在【拼多多APP】-【个人中心】-【我的优惠券】中找到。

用上这些平台优惠券，就能够给到买家相应的优惠，击中了买家的利益点，还有怕转化率低吗？

## 四、如何处理拼多多客服回复率和dsr评分不达标的问题？

拼多多客服回复率和dsr评分这两项指标对于店铺来说，非常重要，如果不达标，直接会影响参与活动的资格，所以，卖家每天都在细心呵护。

### （一）、拼多多客服回复率不达标怎么办？

- 1.客服回复的计算时间是8-23点的，此时间段的咨询都要在1小时内回复！其他时间段不计入客服回复率。
- 2.最后一条一定要是你回的！广告也要回！
- 3.自动回复不计入回复率，但是机器人回复是计入回复率的。

### （二）、拼多多dsr评分不达标怎么办？

- 1.平台是根据整个行业的评分情况，制定的活动评分要求。评分要求相对还是合理的，毕竟你遇到的情

况，他人也会遇到。

2.评分要求会根据行业情况不定时变动，大家要多关注。为了提供更好的商品，评分总体会有提高的趋势。大家务必务必维护好自己的评分！

3.不真实交易的评分在报名活动时，将会被剔除（这就是出现dsr评分符合要求，但是，不能报名活动的原因）。

4.默认评分计入有效评分，默认评分是全五分。没有文字评价的，也计入有效评分。

5.针对现状，给大家几点建议：

a.详情引导消费者出现问题及时找客服，满意请给五分。

b.制作卡片附在商品内，引导消费者出现问题及时找客服，满意请给五分，但不可做好评现反。

c.看到消费者签收，及时回访询问购物感受，引导消费者评分。

一旦拼多多客服回复率和dsr评分不达标了，建议采取上述这些方法试一试，肯定会有效果的。

最后说明一下，dsr评分是每天更新一次的。