

杭州拼多多代运营 店铺运营核心关键

产品名称	杭州拼多多代运营 店铺运营核心关键
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

做好这10项，拼多多新品直冲分类前列1、挑选爆款

我们做电商是为了什么？还不就是卖货，那么卖货的前提我们需要分析的是什么内容和方向？是直接拿到产品的图片，直接上架卖货？还是直接开推广？

应该很多同学都是这样开始就去操作店铺，上架，做基础销量，做评价，直接推；

如果是这样去操作那么就大错特错了；

在一个平台的时候，是否最大限度的流量是固定的，就像我们中国的14亿人头也是固定的；

那么如何在限定的14亿人口中争取到最大流量？

首先就是你的产品要足够的优秀，那么你能成为一个合格的爆款；

就是你必须在竞争对手中成为佼佼者，那么你的产品就是一个爆款。

这个时候肯定很多人会问，要去哪里挑选爆款最合适呢？怎么保证我们选出的产品有爆款潜质呢？

那我们就要从市场分析入手，分析我们选择的产品存在什么优势。

预期指从数据上分析产品的运营周期，生命周期，店铺的推广花费，销售预算和利润预算等方向。

我们得分析产品存在什么优势，尤其是在和竞品对比后发现的的优势，就要更加加强，优而更优。

我们需要分析的方向：

成本、供应链、团队、品牌、质量、价格、外观、功能、性能、设计、专利、仓储物流速度、服务、资金、技术、售后、代言等等方面的优劣势分析。

一个店铺能不能做起来的主要因素，来源于挑选爆款，一个同款热卖品可以决定一个店铺的一周销售成绩！

如何选出一个潜力爆款呢

- 1、了解行业大盘数据变化，选择出一个潜力爆款从类目大词分析出什么产品在未来1-3个月是更高，更好售卖。
- 2、类目下什么词具备潜力，从类目词中选出一个行业爆款类目词也叫产品的法词，举例：女装类目的“毛衣女”
- 3、通过竞争潜力词，选择出一个行业爆款

可以根据商品属性找到这些属性需求量较大的一款接下来即将成为爆款的产品，也就是这个产品属性满足越多越好。

2、美化主图

一个好的产品，没有一张好的主图。同样会影响到产品点击率以及销售量，那么，主图要如何美化，才能更加吸引消费的眼球呢？

我给大伙举例一个：想吸引住消费的眼球，首先，主图要够清晰；

再次就是颜色充分展现在主图。因为每个消费喜欢的颜色不同，所以主图能展现几张颜色，就展现几张。

当然，有的款式颜色有好几个，是不可能全部 ps 在 400*400 的主图里的，那么，我们就要在爆款销售量最好的颜色，进行精细的筛选。

最后就是，组合拼图尽量做到背景不杂乱，不模糊。否则，会影响消费者的兴趣！

3、宝贝分类

上架宝贝时，宝贝分类最为重要，一个好的产品在没选对分类时，也会影响到它的点击率以及销售量。

我们应该要如何分类呢？

如：女装，在分类里面有好多种。例如：大码女装和裙装两个大分类。

裙装的竞争力可以说是非常的激烈。再好看、再低价、再爆款的宝贝能展现的机会，也是排行比较靠后的。

大码女装就不太一样了。一般尺寸 2-3xl 的，都可以放在大码女装分类里。

现在的消费者都是年轻漂亮 mm ，她们体重占比率在 70% 以上是 80-125 斤以内，基本都是买 s-2xl 之间，所以，大多数商家都会选择裙装分类，把大码女装给舍弃掉，同时这也是我们

的机会！

其他的还有 10% 的 mm ，喜欢宽松型。她们的性格一般都会先点击大码女装。其余就是剩下 20% 的胖 mm ，她们基本不会去点击裙装，因为那些尺寸她们根本穿不了，看了会更加心

塞。

所以，大码女装的展现几率很大，点击率又高，成交量又好，那么，可以采用大码女装分类，来作为主打流量引进渠道。

等销售量到达五百一千时，再修改回裙装分类，那么这时的宝贝就稳赚不赔啦！

4、关键词

在上架之前，必须要有热搜索的关键词。一个好的关键词极为重要，热搜索词能引流精准的成交机会，也能给店铺带来更多的转化率！

要去哪里挖掘买家最近热搜关键词呢？

由于现在拼多多类目较多消费者需求较大，点击类目搜索实在很费力，所以，现在占买家热搜索率大概在 30% 以内。

5、性价比

拼多多是一个实惠平台，如果价格较高，同样会影响到点击率跟转化率。并且现在消费者更聪明，一般都会多个平台上对比价格后，再下单购买的！

那么，我们要如何给出一个合理的价格呢？

我们可以在折 800、卷皮、TB 天天特价，搜索同款对比价格。

6、店铺推广直通车

拼多多的直通车，相信大家都是知道的吧。

目前使用的系统推荐词，因为还不知道多多的直通车是否跟 TB 的直通车一样的。是的话，亲们可以采用买家热搜词。

7、竞价活动

竞价活动：我想亲们都能很清楚的了解到想通过竞价参与到其中的活动，就必须得拼价，价格越低，越容易通过。

所以，亲们应该尽量在竞价宝贝中，挑一款合适你，而且又有足够货源价格优势的宝贝。

点击搜索同款，编辑上架，参与竞价，通过率占 60% 以上，个人多次使用过，推荐亲们采用！

8、活动报名

报名前修改好价格，

重要的事情说三遍。

为什么呢？

因为我每次报名的时候，都忘记修改价格了，导致多次被驳回，同时又被限制一周不可参与活动，所以，这一点亲们要特别注意，别看这个问题很小，其实大多数人都会犯浑！

接下来，就是搜索同款网站的最低价格。

9、设置优惠券

店铺优惠券的好处就是导购促销，网上购物免不了设置优惠活动，既可以留住老顾客，也可以吸引新顾客，我经常设置店铺优惠券，引来流量。

10、店铺推荐位设置

拼多多商品展示模块好处与设置：

可以通过热卖宝贝推荐，到达另外一个新品宝贝的引流过程。

而很多新手说为什么我没有呢，这是因为需要亲去编辑设置想推荐商品。

而还有一部份亲会问，为什么和展示效果的不一样，因为你没有上架商品或者新上架的商品，没有设置推荐。

那么，设置后有什么好处呢？

设置了店铺推荐位置，可以帮你引流到另两个宝贝的成交率，如：亲，店铺有一款销量是1000笔，每次成交量到达 33 笔，那么这个热卖的宝贝每天都会有人去搜索、去点击等流量进

入。

若亲这时，设置两款新品又是同热卖款类似的风格，那么，店铺每天可以增加 10-30% 的成交订单！

最后

想经营好一个网店，必须先练好内功。无内功，无舞台。一个好的产品必须要经过千锤百炼，才能出炉功名成就。

基本功需要从挑选到美化、分类以及关键词组合甚至到性价比直到上架新品的全过程等，才算修为 50%。

单凭以上这些显然不够的，想做到基本内功，还需要报活动，线下推广以及积极处理售后问题等手段，来练取内功。

同时，保持店铺三项指标持平于 4.9 分，避免小二介入降权。完善以上 99% 的基本内功，目前即可保全店铺稳稳当当的啦~加油哦

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