

拼多多网店托管 新手商家需要了解的事

产品名称	拼多多网店托管 新手商家需要了解的事
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

如果您在操作店铺中遇到了难题，或者新手商家入驻拼多多无从下手，欢迎您的咨询，带您走出难关。

今天和大家聊聊做店的思路。电商发展到今天，各种花里胡哨，骚操作，骚套路，骚玩法都不少，但是做到最后会发现，店铺做得好不好，销量上限高不高，最后还是取决于产品和图片。我见过很多卖得一般般的商品，确满怀期待的商家，整天刷单，多多进宝，开车，还想上活动，但是一顿操作下来，亏得接近绝望，剩下的就是懵逼，迷茫，该何去何从完全没有任何的思路跟规划！所以会有很多商家亏，觉得电商是个坑，不管是某宝，某东，还是拼多多都会又一批商家退出这个舞台，但是也会又不少的新商家进入到这个行业，所以对于每个人的定于都不一样。那么刚进入到这个行业的商家我个人建议做好这件事情，选款【又称测款】，同时不管什么产品没有选款选项的商家，一定要【测图】，优化好之后，再决定要不深入的去投入资金跟时间，不然就算家里是开矿的也可能会抗不住，毕竟都是来挣钱的。那么问题来了。如何测款测图。今天给大家出一个详细流程，仅供参考，可以承受实操的检验。

1.做拼多多就要做好卖房卖车怼直通车上活动的思想准备：这个一定要做过硬的心里承受能力，不然我怕在座的各位会扛不住后期的压力！

2.产品不用太多 你不可能每一个产品都能爆

，有这个想法的商家【那你有可能是大白天的再做梦】一种有多种 产品可选的商家 就需要选2-3个款

一种是没有选择余地的商家，就只有一个产品卖的 那就做死的优化图片！

3.产品确定好之后测款的方式有两种：多多搜索 多多场景 都可以测款没有问题，但是我个人 要是去测款 不管是什么产品我前期都会用搜索先测不会直接用场景，哪怕这个产品单价低，哪怕这个产品它就适合场景，哪怕搜索的点击费用贵，我也会优先去用搜索。没办法搜索人群毕竟还是要精准一些，这样才能更加直面我的产品，通过消费者的反馈数据获取最真实的判断 这个阶段最不需要的就是人为干预！这样做的目的，第一个：精准人群，为场景推广打基础，第二个：测试产品 确定这个东西 值不值得投资

第三个：真实数据 效果好这个产品可以直接起爆！附上一张真实图片：

搜索的数据也可以做到很大，高客单价产品也可以稳定投产！

4.具体实施;产品标题里面的关键词一定要对直通车搜索的胃口，标题如何做就不说了 可能会扯得有点远。新建计划之后;第一步选词：用的车词，最好的就是用你做标题的词，你标题里面的词也是符合你产品的 也是符合直通车搜索热度要求的，也是符合消费者搜索习惯的最准确的关键词。

第二：分时折扣 很多人基本不会去管不会去调整很多人早上钱就烧完论了，或者钱不知道该 怎么花花不出去，那些花不出去的，有机会我来帮忙你们花。前期不会调整的 用行业模版就行了，实在不行可以把0-6点都不投放。这个下次再聊

第三：出价，更具自己的实际情况，如果你着急出数据，最短的时间我建议要测3天，直接盯到关键词排名前10左右的位置，然后慢慢下调，不着急的，测个5-7天也行 出价比较佛系行业平均出价每隔10-15分钟 没曝光就加价 不用多多 慢慢来 咱们有耐心，最后关键：点击量每天最少200个，越多越好，数据越大反馈的数据越真实！

第四：基础 干这个事情之前 产品必须要有基础销量100也行200也好，评价必须要保证有十几条带文字的 5-6个带图的，这样基本就OK了 当然还有很多细节的地方我就不一一的去唠叨了。

做好这一步 基本上更亏很多钱可能就没有什么缘分了，然后这个只是一个方向 后期车里面出数据之后 还需要不断优化 车图也需要不断的 进行优化，这个东西没有最好只有更好，图片优化好就代表了 你产品是一个好产品喜欢的人多，图片不行你再怎么解释 厂长是你表哥也不行！万事开头难。