

拼多多代运营 网店托管 选择合适的推广模式很重要

产品名称	拼多多代运营 网店托管 选择合适的推广模式很重要
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

如果你在操作店铺中遇到难题，或是新手商家入驻拼多多无从下手，欢迎你的咨询，

相信大家在店铺推广上，都费劲脑汁，苦苦烧车，疯狂刷单，没效果，那是你没有选择对的方式推广，今天给大家讲下适合各个产品，价位，的推广模式有哪些

这段时间听到很多商家朋友反馈，不会搜索，不会场景，不会开车，不会活动，也不会做免费流量！还有商家朋友上架产品之后下一步不知道应该如何去操作，没有明确的思路和规划，做基础销量，开车，上活动，做多多进宝，都是勉强去做了，并没有什么把握，搜索是尝试，场景也是尝试，当然这种试错的成本是很高的，同时本身我就没有完整的规划和思路，只是别人做什么我就去做什么，这种太盲目，而且效果也很差，比如一个商家朋友说我SD 没效果，被人骗了，我不相信这个了，我就去开车，开车也很盲目，先试试搜索，再试试场景，要不要试试活动，实在不行我就再玩玩多多进宝，基本上这些推广手段都用了一遍以后发现还是没有办法。今天跟大家聊点关于做产品的思路，希望大家尽可能的少走弯路！

先给大家来图：

不管在座的各位商家朋友你们做的是什麼产品基本可以区分称这两种：

大类目

小类目

我之前说过做任何产品一定要保证自己产品的利润：前期建议30%往上走！【上架之后可以通过某种方式降低这个价格不用担心】

不管是大类目还是小类目也可以做个区分：

高客单价

低客单价

大类目 高客单价 操作推广思路：

基础部分我就跳过了;做推广之前肯定是需要做基础的，又那么100-200个销量，带上评价，带上几个晒图的，基本就可以了开始推广了，至于怎么做我相信各位都能做到，前期还是要测下图测下款的！

测图测款可以分为几种方式：

搜索测图测款

场景测图测款

活动测图测款

多多进宝测图测款

现在我们的的产品是【大类目高客单价】

像这种产品我个人建议：在前期不怎么会开车的情况下，先去用搜索，搜索的流量相对精准，精准的同时在选择关键词这个环节里面，犯错的几率相对来讲也比较低，各位不可能去选择跟自己产品无关的关键词去做推广这个是可以肯定的！

这个类型的产品;建议是主推搜索，然后在做场景，在做活动！

大类目低客单价：

因为是低价同时也是跑量，那么看这个产品辐射的人群到底又多广，比如你是卖纸的那就不用说了！随便你上手哪一个都可以，但是像这种，我建议，先怼活动，刚开始场景跟搜索的量太少，权重太低，而且这中产品是越快做起来越好！

如果是女装这一类，那么就建议先做搜索，因为搜索流量相对精准，同时要把场景作为主要战场，前期担心自己产品点击率不够的，建议先用搜索把产品的人群先做精准一点，给产品打上精准人群标签之后，再把中心转移到场景去做推广，这个时候你的场景数据相对来讲要精准很多，点击率，转化率也要高很多，然后再上活动！

讲了大类目，其实小类目，也是差不多的，但是小类目建议尽量聚焦于，搜索，或者活动，场景的话小类目去开风险太大，难度也比较高！

希望大家再有明确的思路之后，开始推广之前可以利用一些软件，或者自己多去拼多多APP上面都去观察几家竞争对手，看看对手的产品，价格，SKU布局，主图详情页，特色再哪些地方，同时最好可以利用辅助软件去看看竞争对手，之前做过一些什么样的操作！