

# 拼多多网店客服外包 获取流量的新入口 页引爆粉丝经济

产品名称	拼多多网店客服外包 获取流量的新入口 页引爆粉丝经济
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	财富热线:13616541902 品牌:丛云电商 服务:售前售后一条龙
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

### 拼多多网店客服外包 获取流量的新入口 页引爆粉丝经济

我们通过观察一些店铺的数据变化时，发现店铺的关注量和销售额是成正比的，也就是说当店铺粉丝增加的时候，销售额也会随之增长。

所以粉丝对于店铺的重要性是不言而喻的，而平台也及时为商家们推出一个新页面，方便店铺为粉丝定向输出内容，有利用吸引更多新粉丝以及维护老粉丝关系，增强粉丝的粘性！

### 店铺运营新的突破口

小编不许还有商家不知道这个新的风向标

快来了解一下

一，关注页在哪里？

打开拼多多APP首页，在下方导航栏中点击“关注”即可进入。关注页面拥有独立的入口界面，便于消费者直接迅速的找到自己关注的店铺，并了解其动态信息。

想让店铺的粉丝释放能量，对店铺运营带来正面的影响，一方面要想办法让更多的人关注店铺，增加粉丝的基数。另一方面需要产出好的内容或产品留住粉丝并与其保持良好的互动关系。当然这两方面是相辅相成的，都是商家运营的重点。

## 二，如何增加店铺的关注量？

### 设置店铺关注券，拉人关注券

优惠券设置后都会展示在店铺首页，较为显眼，可提醒到访店铺的消费者关注店铺获取优惠。

具体详情可戳：<https://mms.pinduoduo.com/other/help/detail/195/2744>

### 投放短信进行吸粉

对于之前买过店铺商品，或到访过店铺但未关注的人群发送短信，提醒关注店铺并适当增加一些利益点加以刺激，比如关注后可优先发货，上新商品抢先看等等。

### 直播吸粉

直播也是快速吸粉的重要渠道，商家们尤其要做好主播人设的建立，直播内容的优质，直播间的互动这三大关键因素。

看看优秀商家是如何做的：<https://mms.pinduoduo.com/other/help/detail/195/2760>

### 投放店铺关注广告

创建场景推广-多多场景-店铺推广计划，可以让店铺增加多场景资源位的曝光度，以提高关注量。

在店铺装修或商详页面的图片素材中，引导用户关注店铺

### 店铺风格清晰

我们在分析关注量比较高的店铺时发现，这类店铺的共同特征就是风格定位清晰，明确的抓住了某部分消费者的需求，消费者粘性高，而且转化、复购率都会比一般店铺要高得多。

### 客服引导

对于老客户或者给过好评的客户，可以适当问候，并加以引导关注店铺。

## 三，如何利用关注页维护粉丝？

消费者点击关注店铺就意味着对店铺有兴趣，有购买或持续关注的意愿，但如果不加以维护，可能之后也会变成僵尸粉。所以商家们一定要抓住已关注店铺的人群，不断去建立联系，让其加深对店铺的印象，使其成为店铺真正的粉丝，为店铺产生持续的经济效益。

而关注页就是一个为店铺粉丝定向输出内容的集合地，目前在关注页面的店铺动态中，只要商家做了以下任意动作，就会有新的动态信息。

### 上新商品

有规律的上架新的商品有利于消费者养成定期查看店铺新动态的习惯。另外新品上架必须搭配的一款营销利器就是限时限量购。

因为限时限量购一方面以低价促销展示，可以通过流量的输入来检测新品的潜力，帮助商家判断后续是否需要加大推广力度。另一方面可以增加曝光，提高商品的转化率，并且该活动的时间，优惠力度都是商家可以自主掌控的，较为灵活，可根据运营情况随时调整。

设置路径：商家后台-营销工具-限时限量购

## 直播

直播是目前电商的大趋势，消费者的购物习惯从看图文转变成看直播购物，所以商家们也要跟上红利风口，利用直播间全方位的展示自己的商品，拉近与店铺粉丝的关系。另外建议商家们在直播间适当配置优惠券，一方面会在动态信息展示的时候吸引消费者点击观看直播，另一方面也可让用户持续关注并停留在直播间，刺激观众及时下单，提高商品的转化率。

## 上传短视频

短视频的内容无太多限制，可由商家自由创造，可以是趣味的，搞笑的，或者菜谱研发，时尚穿搭等，而且短视频可设置与某个商品关联，在视频播放的页面提供商品链接引导购买，直接便捷的路径减少消费者的决策时长，增加商品的转化率。

建议商家在短视频内容可以更多地围绕商品卖点来展开。卖点可以从详情页中提炼，与竞品的对比等，而且需注意不要单纯将卖点讲述出来，而是要展示给观看者。比如要展示体重秤超强的承重能力，可以让很多人站到秤上，比如展示厨房工具的好用，可以真实拍摄使用情况等等。

## 引导消费者晒图评价

当消费者收到商品进行晒图评价时，该条评价会同步进入关注页面的晒图动态，由消费者发出的实物图片会比商家的图片更具有说服力，可大大增强粉丝的信任感，从而提高商品的转化。

引导晒图评价的方法有很多，比如及时关注包裹物流信息，在提醒消费者签收，检查商品时，引导分享图片进行评价或随商品送一些精美的小礼物，让买家感受到心意，从而产生好评。

拼多多网店客服外包 获取流量的新入口 页引爆粉丝经济