

拼多多代运营 杭州拼多多整店深度托管

| | |
|------|-------------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 杭州拼多多整店深度托管 |
| 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，或是新手上家入驻拼多多无从下手，欢迎你的致电咨询，带你走出难关

线下一家店铺如果店铺不装修好，产品不确定好，员工不确定好，是不会盲目选择开店的，那么线上也是一样，首先产品定位，店铺装修，客服，物流，推广方向确定好才开始操作。

最近有商家朋友说客单价高做不了，都知道高客单价的店铺需要低客单价来做引流款，可又有谁是真正操作过的？很多店铺，一天成交几单、十单更有甚者连零也突破不了，为什么呢？这只能说明你店铺内功没有做好，转化、页面访问深度都很低，这样的店铺是不健康的，不要着急做推广，首先把店铺的转化率和访问深度提高。内功做好推广才能事半功倍。那么问题来了，如何才能提高转化和访问深度？

第一步：前期准备

1.改善主页，把产品的分类做出来，保证客户一进来就可以从产品分类导航找到客户想购买产品的集中位置，这一点是为了增强客户的购物体验。店铺商品关联推荐展示在店铺详情页中，可以帮助消费者快速找到商品从多角度对店铺商品分类，例如品牌、适用人群、使用场景，有利于消费者快速定位到商品。系统为商品创建了默认分类，自定义分类需避免与默认分类重复

2.首页风格统一，图片要统一促销语和促销形式。一定不能杂乱，排版不好会直接影响客户点击

3.配合线下各种节日，定期做一些店铺的促销活动和主推产品的营销活动，让客户感受到店铺的氛围同时也能及时了解店铺的促销方案。

4.优化宝贝详情页，从单一的图片介绍，增加文案描述，突出产品的卖点。

这些都是活动前需要做的准备工作，准备工作没有做好就上活动，是拿不下好成绩的，而且还会被后续的评价搞得焦头烂额。

第二步：活动选款

如果你店铺产品属于中、高档产品，没有低价产品适合做活动的，建议可以去寻找与店铺产品相关的低价产品，找几款价格适中，质量不错的产品(PS：活动价越低就越要保证产品的质量，因为买低价产品的买家心态是不一样的，有些买家就是想用10块钱买到100块钱的质量，因此在质量上一定不能有明显的瑕疵)。准备工作做好的前提下(这几款产品的销量，评价，宝贝详情页制作，商品关联推荐安排等都完善的情况下)就开始了活动的正式开始阶段。

第三步：活动开始

1.做好这几款产品预热工作(销量,评价,DSR)

2.检测阶段，主推款要看前期的产品数据，可以先上小活动，用来做检测，看哪件产品点击高，转化高，客户反映好，做这些检测来判断哪件产品适合后期的主推款。

3.前期的准备工作做好后，会发现活动会带动店内其他产品的销量，而且在活动结束后，店铺流量、成交量都会有不断上涨，这时候就会知道活动的力量是巨大的。

这样一系列操作下来，店铺初步的人气就做起来了，前期的准备及后期在自然搜索方面下的功夫，曝光，点击，转化基本就会稳定下来，接下来要做的就是店铺提升，这就要通过直通车、多多进宝等等的推广来取得下个新的突破。商家们也可利用万流云推出的新功能流量猎手，不仅能帮助商品提高曝光度，助力于商家突破流量瓶颈，还有利于商品更好的去销售，也能有效提升订单转化率。平台通过自有的推手将商家的产品引流至微信群，公众号，自媒体。朋友圈等渠道，帮助商家提高流量的同时，订单转化率也会直线飙升。