

拼多多代运营玩转多多店铺

产品名称	拼多多代运营玩转多多店铺
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

无论对于哪一个电商平台的商家来说，打爆款永远都是最热衷的话题之一，拼多多自然也不例外。

上图的数据就是我最近操作的一家暖宝宝店铺，截止目前累计销量17313，30天销量近万，从新品上新到目前花了不到两个月的时间。

看到上面的数据你们是不是也心动了呢？那么，打爆款难吗？其实打造爆款说难也难，说不难也不难。

难的点在于，想要做好一个爆款，需要顾及到的点有很多，从选款到产品，再到破零、推广，每一个板块都不能忽视。但同时，打造爆款不难的点在于，只要遵循一定的玩法，打造爆款其实是有规律可循的，能够重复打爆，今天我就给大家分享一下拼多多打造爆款的核心玩法！

一、选款

对于非标品来说，我们要从选款就开始筹备。因为不是说所有产品尽力去推，都能够打造成爆款的，一款产品是否能够成为爆款，要先确定这款产品是否具有爆款的潜质。

一般来说我们是通过拼多多的搜索推广去测款、测图，通过产品的收藏率、点击率来判断这款产品是否受到用户的喜爱，以及是否能够吸引用户下单。

图片来源于网络，侵删

但我这边教大家一个办法，能够更高效地选择出主推款，那就是借鉴爆款。当然，这个爆款不是借鉴拼

多多内的爆款，而是在其他电商平台中选择。如果在拼多多平台借鉴爆款，我们本来就是借鉴，就会与爆款本身产生流量的冲突，很难竞争得过竞品，就只能获取该爆款剩下的流量，流量基础就少了很多。

借鉴爆款的优势，再结合我们店铺自身特点打造出的产品，有很大的概率能够获得用户的喜爱成为爆款，我们的主推款也就确定了。当然，即使是借鉴的产品，在上新后我们也还是要对其进行测款测图，以数据来说话。

如果是标品的话，那就不用测款，直接测图就好了。

二、产品内功

在选定了主推款后，就要开始优化产品的内功，否则后期销量起来后再想要优化就会有掉权重的风险。产品内功中包含的因素有很多，从标题到主图，再到详情页、评价等，都属于产品内功的范围，这一块与产品的转化率息息相关，忽视不得。

1、标题

标题不是将同行的产品标题复制一下，再稍微改几个词就可以的。而是要利用好每一个字符，做到每一个关键词都物尽其用，为产品获得最多的流量。

具体关键词选词方法我们可以参考搜索框下拉词，或者通过店铺后台-数据中心-流量数据-商品热搜词中，搜索我们的类目大词，就会出现目前的搜索热词，我们再从中选择适合的即可。

2、主图

主图不要盲目的去做，先去看看同行的主图什么样的。当然不是让你去抄，而是让你去总结同行主图的特点，从而打造出独属于自己的卖点。

卖点一定要突出，而且是其他同行所没有的，主图完成后不要忘记了测图，只有点击率达到了行业平均水平的1.5-2倍以上的，才算是一张好的主图。

3、详情页

网购与实体店购物的最大区别就在于，买家在选择产品时无法真实的看到、摸到产品实物，因此会有很多疑虑。所以买家在详情页中，可以写明产品的优势，刺激用户的痛点，打消用户的疑虑，提高转化。

4、定价

很多人会以为拼多多的价格就是要低，所以也把自己的产品价格、利润压得很低，以为这样能够吸引用户购买，实现薄利多销。但这里我要和你们说，不要这样做！

为什么？

因为每一个用户，对于自己要购买的产品都会有一个大概的心理价位，高于这个价位用户会觉得贵了，但低于这个价位，他又会觉得太便宜，可能质量没有保障。所以我们的定价要定在用户的这个心理价位之中，才最能实现转化。

最好在定价前，去做一个市场调查，了解一下大家对于自己所要销售的产品所能够接受的心理价位大致是多少，我们再在这个区间来定价，才最适合。

5、评价

评价这一块就不多说了，大家也都知道要做好评，避免差评。

三、推广

在产品内功优化好后，我们就要正式开始对产品进行推广了，一个产品从新品开始，我们要将其分成三个阶段进行推广，分别是破零-冲量-盈利。

1、破零

新品想要破零，最好的方式就是通过亲戚朋友来购买，亲戚朋友对你有足够的信任度，所以能够很容易地接受你的产品，并且还不用担心他们会给出差评，是一种很保险的破零方式。

短信营销方式

如果是老店铺，那还可以通过短信、鱼塘等方式唤醒老客户，以给到优惠的形式让他们帮助破零。

2、冲量

通过亲戚朋友或者老客户购买销量有限，对于一个新品来说还是远远不够的，这时候我们就要通过多多进宝来辅助冲量。

前期由于我们产品的销量不足，竞争优势不够，我们最好通过高优惠券、高佣金的形式吸引推手帮我们进行推广，实现快速冲量。

3、盈利

在有了一定的销量后，我们就可以正式去打造爆款了！

但爆款要怎么打造呢？

答案就是搜索推广，在最新的拼多多流量地图中，平台来源于搜索的流量占到了30%，是目前拼多多最大的流量入口。所以做好搜索推广就是把控住了平台的第一大流量来源。

但搜索推广不是说你新建个计划就能自动跑出投产，实现盈利的。而是要从选词、到人群，再到分时折扣、创意图，每一步都实现精细化操作，才能做好搜索推广。

(1) 选词

我们知道，搜索推广是基于关键词搜索去实现的，所以在建立计划时，选择什么关键词去推广就尤为重要。这边给大家推荐3个常用的选词方法：

(2) 人群

因为拼多多的千人千面算法，系统会给每一个人群打上不同的人群标签，而我们通过搜索推广，就可以筛选这类人群进店。不精准的人群即使进店，也很难实现购买，所以精准的人群标签尤为重要。

如果我们店铺原先的转化率还不错，说明原先的店铺人群标签是精准的，我们就可以根据原先店铺的人群标签去筛选人群包。

如果原先店铺的人群是不精准的，那就要通过对人群去测试，后期再根据数据优化。如果觉得人群包不够精准，还可以去跑一下达摩盘来精准。

（3）分时折扣

分时折扣的意思就是，我们可以根据店铺在不同时间段的销量数据，来分别对我们的搜索推广出价。

举个例子，如果我们店铺在19.00-23.00这一时间段的访客、订单都比较多，在23.01-6.00这一时间段访客很少。那我们就可以提高19.00-23.00的溢价，降低23.01-6.00的溢价，在优势时间段突出我们的产品，获取销量，在劣势时间段降低出价，节约成本。

（4）创意图

创意图的打造方式可以参考上文我说的主图打造方式，但要记住的是，虽然主图也是通过搜索推广创意图测出来的，但我们产品的主图与搜索推广的创意图最好不要一致，防止搜索推广的位置与自然排名位置相冲突。

搜索推广做好后，记得要每天观察数据，然后及时去调整、优化，才能做好推广，打造属于自己的爆款。