

# 拼多多代运营教你选款布局操作

产品名称	拼多多代运营教你选款布局操作
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:浙江云首
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

拼多多玩法多，模式多，条条大路通罗马，那么就要看你的操作方法是否符合现在的市场行情，以及操作模式，今天给大家分享下店铺开通前期的准备，那么首先肯定是要把产品定下来，很多客户选择错的产品，后期推不起来，亏本，怪自己运营不给力，何曾想过选品就错了，因为选款不正确，会导致你后期的爆款更难形成。

有一个故事我要和大家说的，有一天一位传统行业工厂的老板来找我，说：神圣，现在店铺处于一种无法突破的状态，产品做了3个月一直做不爆，人工亏了很多，推广费也亏了很多。

我回复：店铺看完后，感觉你这些产品爆款的几率可能比较小，为什么你还一直坚持做了这么久了。因为一个款式只要坚持1个月，数据不理想的情况就要过段换款的了。

他说：这款商品我在线下做的很不错的，也很适合代理商推广，而且利润也比较客观，差异化也很强。

说到这里，我就想问一句：线下和线上有区别吗？这句话我相信大部分都会说区别不大，但这就错了，线下的营销模式和商品摆在线上使用，根本一毛钱都不值。线下的营销方式针对适用人群、即刻转化人群、对比性不强的人群。但线上主要针对全国、而且款式货比三家的人很多。线上的营销思路与线下的商品营销思路完全是两码事。

这个传统行业老板，失误就是在于：

- 1、太过于相信产品的爆发力度
- 2、线上数据统计，最多一个月，产品没有爆款的潜力，果断换新款
- 3、线上可多个款式推，看数据统计留下引流款、主推款、利润款，分别多个小爆款带动整体店铺流量和销量。
- 4、线下与线上的营销思路、推广成本、运营方式，根本不能混为一体。

所以总结以上的故事，今天也就给大家几个选款的正确方案：

- 1、不是别人卖的好，我上一款同类型产品价格低质量好，就一样可以爆！

没有经过数据统计、数据测试的款式，一律不是好款式。数据才能证明款式的爆款力度，前期我们主要看的是收藏、加购、停留时间，切勿注重转化，因为前期人群还未能确定，太过于注重转化是很难测试宝贝的潜力的。

- 2、选款通过一个月数据统计

经过数据统计后，我们要明确店铺布局当中的引流款、主推款、利润款，三个款式同时主推，一个月的数据我们能看上升的趋势，宝贝的潜力，以及后期爆款的潜力有多大，再决定是否主推或留下。

- 3、店铺针对多个小爆款，而不是单一一个大爆款

具有差异化的产品，打造多个小爆款带动整店流量。虽然我们目前看到拼多多商品排名中，很多都是一个大爆款，但别人都是通过无数个款式测试后，留下真正爆款商品，加以推广的。比如我们有3个小爆款，就算1个小爆款衰退了，我们能够立刻补上。而且目前的千人千面流量限制，根本不会给予1个大爆款很足够的流量，所以我们必须多个小爆款达到自己最理想的地步。

更重点是每一个爆款的宝贝，都应该要有详情页更好的排版，一个有灵魂的店铺宝贝，能够让商品得到

更好的转化、更好的权重，而且后期无需过多的优化导致排名权重降低。

#### 4、平台规则一定要熟透

平台需要我们做什么，我们就做什么。而不是反着去做。

比如平台需要我们客户体验做的很好：客服，客服响应速度必须跟进好，不然影响活动报名以及商品排名。

不能留下任何联系：那我们就不要去触碰这些高压线。

比如平台目前主要针对资源位：那我们商品有足够的能力的时候，我们就要不断的去尝试报名活动、资源位的竞价等方面，迎合平台需求，平台才能给予更多的流量。

#### 5、天下没有掉下来的馅饼，等自然搜索流量起来，很难！要快速测款就要开车！

一直以来，很多商家都说：开车很费钱，不想开。

这句话是很对，一点毛病都没。但是你要等着自然搜索起来去测试宝贝、卖商品？！！只能说非常难，如果商品做好了前面说的足够的基础、评价、销量、等方面的时候，我们就必须通过快速的直通车去测款、选款，留下很好的款式，加以推广。

推广直通车的好处：场景可以获取更好的客户、关键词能够增加自然搜索的排名，所以开车对宝贝的流量成交有好处之外，也对商品权重、商品自然排名，也有着很大的好处。