

拼多多代运营 新手必看干货分享

产品名称	拼多多代运营 新手必看干货分享
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

一、选款测图稳基础

选款是一切后续操作的基础，款不好，再好的推广操作也是白搭。

款式选定后，开始拍图上款，主推款优化调整，每一次的调整，都能为产品的表现带来一点点的进步。如果好的详情能让转化率再提高0.1%的话，日后放大到300万的曝光之后，访客数就增加了3000个，订单数又能增加不少。

电商的基础就是图片，主图和详情是每个商家的重中之重。如果在商品权重积累高了之后再再来改主图详情，势必会对商品的销售造成影响，因此我建议商家在最初的阶段就做好测图工作。

二、快速定位核心词

在新品推广前期，商品此时的权重很低，根本没有竞争力可言。因此商家在选择推广关键词时会选择“曲线救国”，选择热门、竞争小的长尾词，避免与高权重商品的正面竞争。

同时，商家会将关键词初始出价提得比较高，以期在较短的时间内获得大量曝光，测出关键词的优劣，然后根据关键词的数据表现逐步删词/加词/调价。这样，商家能将测词的阶段缩到最短，在短时间内明确方向，同时提升基础销量和评价。

具体操作如下：

1、到搜索工具-搜索词分析和数据中心-流量数据-商品热搜词这两个入口中，对关键词进行一轮大概的筛选。我筛选词的标准：主要看搜索热度（高）、竞争强度（低）和平均出价（偏低），点击率和转化率作为辅助参考，主要挑选长尾词。这一轮下来，大概能找出40个词左右。

2、将找到的关键词全部加入多多搜索中，全部出价行业平均的1.5倍，以拿到足够的曝光。同时通过关键词2-3天中的实际数据表现（点击率、转化率等），排除受异常订单等人为因素影响的关键词，同时排除与商品相关性较差的关键词。

3、将挑选的关键词相互进行比较。在搜索词查询里，把添加的关键词按照点击率、转化率、点击单价等顺序进行排序，综合对比，取优去劣，最终筛选到20个词以内。同时，在这些词中找出2-3个热度很高、PPC较低的关键词为核心词进行重点投放。需要注意的是，我们要将最优质的词的出价相对调高一些，保证该词的优先曝光。

4、在测词基本结束后，随着商品点击率、转化率等数据逐步积累，同等出价获得的曝光会不断增加，此时就可以考虑逐步降低关键词出价，获得平稳曝光。

三、粉丝运营冲销量

粉丝运营是过往比较少有商家分享的一个点，但我认为好的粉丝运营对于店铺的整体动销、固有商品的销量维稳以及新品的销量积累都非常关键。

1、粉丝积累

拼多多平台为我们店铺运营的粉丝基础提升提供了一个非常好用的工具，那就是“店铺收藏优惠券”这个功能。这个功能被许多商家忽视了，很多人认为优惠金额下限5元太贵，但我认为这个优惠券的投入是绝对超值的。

在开启这一功能后，店铺的粉丝数是翻倍增长的，这些人都是通过领取优惠券后自动关注的。他们之所以主动领取收藏优惠券，很有可能是因为近期想买你的店铺主营的商品，领取了之后有些人会直接下单，这就带来了转化；也有些人领完之后还会犹豫观望一阵，但领券这个动作说明他对店铺商品的风格还是满意的。每当店铺上新，平台都会自动给他们发去提醒消息，这些人比普通的买家更有可能转化，如果运营得当，甚至有可能成为你的老客户，为店铺持续带来价值。

2、粉丝运营

在完成初步的粉丝积累后，我们下一步就是要利用好这些粉丝。

除优惠券以外，粉丝运营的另一个推广利器是营销工具。许多人对这个工具没有足够的认识，但我认为这个工具是店铺运营的一个“神器”。

我们现在每次上新款，都会针对关注店铺的人发一波营销，把优惠券给足。一般我们一个新品上架，在营销结束后基本上能有30-50单产出，投产比能做到10-30左右，用作基础销量破零相当的划算。同时我们可以在售后客服环节加以引导，争取让买家在收到产品在评论里晒出高质量的买家秀，一举多得。

3、保增长、保稳定

在基础销量和评价初步达标之后，我们就可以考虑逐步增加预算和提高出价，提高商品的流量获取能力，保持商品一个稳定增长的趋势。

将预算增加25%-50%，并且利用分时折扣，以及提升人群定向溢价和资源位溢价，达到流量逐步提升，日销稳步增长的目的。

此后，当商品在搜索和场景中获取的流量达到预期后，我们就需要稳住日销，不能让系统对产品产生负面评价。这就意味着如果流量出现下滑的现象，要及时进行补充。在这个阶段，我倾向于运用“多管齐下”的方式，让日销稳住，为下一个台阶造势。

4、多招式，保增长

- 1) 在多多搜索和多多场景转化率高的时段，提高分时溢价；
- 2) 用CPM聚焦展位再次投放大额无门槛优惠券；
- 3) 营销拓展受众人群；
- 4) 多多进宝持续提升日销；
- 5) DMP人群包精准定位投放。

如果你做到了我前面提到这那些点，那么你的新品的基础销量、评价、动销水平应该都已经到位了，此时就可以尝试提报平台活动，让自己的店铺和产品再上一个台阶了。

四、给中小商家的建议

- 1、学习能力和执行力是经商道路上最重要的两板斧。
- 2、稳扎稳打，别走歪门邪道。当前平台展现更倾向于个性化展示，所以异常订单不但不能帮助店铺提升权重，还会打乱店铺的人群标签。
- 3、要想把电商当作一份长久的事业来做，就必须团队化操作，别舍不得花钱请团队，但也别乱花钱乱请团队，专业的人做专业的事会事半功倍。
- 4、多回顾、多总结、找原因。每次推广产品，需要总结出其能成功的地方下次可以继续用，不足的地方，下次改进后争取少走弯路。

我公司主要经营拼多多运营，网店代运营，拼多多托管，拼多多店铺代运营

我们的地址：浙江省杭州市江干区下沙经济开发区四号大街28号二栋506电话：13078807615联系手机：13078807615 期待您的咨询