

# 拼多多代运营 爆款打造的流程和步骤

产品名称	拼多多代运营 爆款打造的流程和步骤
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

大家好我是你们的老朋友，今天给你们分享一下打造爆款的流程。

### 一：分析市场数据

如果没有自己的产品的时候建议查看类目排榜，潜力爆款等功能，找出整个平台的潜力类目再进行潜力产品的寻找。

如果有产品就去看看同行竞品的价格，销量情况，看看自己的产品是否有价格优势，自己如果要去做的产品整个行业的总体情况如何，如果整个行业都低迷，你就没必要相信你能成为万里挑一的大卖家了。

### 二；选款

店铺进行选款的时候首先我们要注意的就是要多多的观察拼多多内部的数据，要多加关注到哪些商品的人气比较高，或者说是哪个词语在拼多多的搜索中次数是非常多的，并且这种商品的种类最好是最少是最好的。

### 三;定价

1、刚开始时不知道怎么给商品定价，那么就可以直接参照淘宝爆款的最低价做起，如果在拼多多上这款商品的竞争小，那么既有利润可赚，又可以迅速确立自己的优势

2.千万不要一上来就超低定价或亏本出售，这样等于将商品压死了，时间长了你就会很被动了，提高商品定价店铺就死了;反而一开始利润空间大，后期还可以降低定价来吸引买家。

拼多多商家们在定价时一定要多参考分析，虽然拼多多是一个低价平台，但并不是真的定价低就是优势，还要考虑店铺评分、信誉等。合理定价，这样才能让店铺走得长远。

#### 四；做标题

拼多多标题怎么写？首先要对宝贝进行一个定位，包括它的调性/卖点/价格/目标客户等，然后围绕着自身产品来寻找核心词/长尾词。寻找核心词/长尾词的主要有五个途径。

搜索下拉框；我们可以把自己和用户角色互换一下，我们在作为商家的同时也会是消费者，可以在APP搜索框内输入自身商品的名称，在下拉框查看关键词。

查看拼多多后台的数据中心—商品数据—商品热搜词；商家可以在这里看到平台近7天的热销商品的关键词，可以查看搜索人气指数【搜索人气指数越高，表示搜索人数越多】，可以从中分析并挑选适合自己的核心词/长尾词。

推广关键词推荐；拼多多会自动根据标题来给你推荐关键词，推荐的关键词数量最多是50个。

竞品标题参考

第三方数据软件

五;主图，详情页制作。

六;测图，测款

做10-20的基础销量开车测图测款

七：积累数据进行观察

步骤

1.哪些数据看宝贝有潜力，流量获取能力，点击率3-5比较合理

收藏率大于10%

2.多少数据够看

20个点击起看点击量

200个点击起看收藏率

1000个点击起看转化率

怎么看：只看宝贝收藏，排除店铺收藏

什么叫有差别：4.2%--4.5%，当点击只有两百个的时候

这个只是微小的差别，可能是随机的误差，流量点击越多 细微的差别越可信

4.具体的查看逻辑：

要求流量一定是同等条件下获取最多的top3

点击率首先要在合理范围内 然后找出最高的

收藏率要大于10%再判定为潜力款

第四部取舍：流量强，点击率高，收藏率好：上上品

只有流量强：当做引流款，关联营销

点击率高：养直通车权重

收藏率好，流量不怎么样：做利润款

其他：out 删除