

# 拼多多店铺诊断应该从哪几个地方切入

产品名称	拼多多店铺诊断应该从哪几个地方切入
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	6666.00/季度
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区下沙街道金乔街583号金湾创业大厦一区
联系电话	13173604030

## 产品详情

随着拼多多的高速增长和‘新品牌计划’的深入推进，平台有望在3年内实现十亿级别的定制化产品年订单量”，6月28日，在“新品牌计划”长三角沟通会上，拼多多副总裁井然表示，在“新品牌计划”的推动下，六个多月的时间里，拼多多已实现超过5700万笔定制化产品订单。拼多多店铺开通后，很多都是直接发布产品后，上来补单，可是会发现店铺很快就会在推广方面遇到瓶颈期，不能有效的解决。然后在盲目的推，烧直通车，最后还是会发现转化率很低，没有利润方面的投入肯定是不持久的。所以店铺在刚开始做的时候，就要先做内功，优化好基础，做好店铺的内功，才可以一飞冲天，爆款产品有更大的潜力和爆发力。店铺的诊断有利于后期运营的良性发展，主要通过以下几点来做：

宝贝标题：1，查看是否有堆砌词2，有无搜索人气的关键词3，和宝贝无关联的词语4，填满30个字数很多人在标题的起草上就存在很多问题，比如起标题时完全就是按照自己的想法，想另辟新径，殊不知这恰恰是最没有意义的做法，我建议先从懂得模仿开始，先从同行卖得好的入手，去复制他的，然后参考后台数据，在进行调整。第二，主图：1，10张主图2，营销词有无闪光点，亮点3，测图4，颜色花里胡哨，不贴合大众审美主图要加满十张，营销词要体现出产品的特色，活动也要标明出来，最后(一定要测图，一定要测图，一定要测图)重要的事情说三遍！！第三，宝贝详情：1，整体的页面呈现效果是否条理有序2，文案是否体现出产品的特点优势，能让目标客户产生购买的欲望3，图片的清晰度和美观度第四，推广：1，关键词2，出价，溢价和实际扣费3，质量分，曝光率和点击率4，投产比5，做好7天和30天的效果报表6，根据测图数据及时作出修改调整第五，店铺的运营1，主推款销售及利润率情况2，店铺流量访客数和浏览量3，店铺以及宝贝DSR4，转化率以及同行的情况5，多多进宝的推广情况6，SD和真实成交的情况7，活动报名情况万丈高楼平地起，一定要先优化基础内功。如果是已经在推广中期的店铺，推广中遇到瓶颈，不妨停下来仔细诊断下店铺，磨刀不误砍柴工。

我们的地址：杭州经济技术开发区下沙街道金乔街583号金湾创业大厦一区电话：联系手机：13173604030  
期待您的咨询