

拼多多店铺托管 秒杀玩法 操作思路大解析

产品名称	拼多多店铺托管 秒杀玩法 操作思路大解析
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	
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

拼多多店铺托管 秒杀玩法 操作思路大解析

拼多多店铺托管 玩法 操作思路大解析

拼多多活动多种多样，我们今天就是以这个活动来吸引流量，增加权重。下面开始我们的解析！

【一】、活动选款、测款期

选款的原则：

- 1、优先爆款、精准推品
- 2、价格有优势，可以做到同类商品全网最低价
- 3、货源稳定，补货周期短，备货充足的商品
- 4、应季商品 这些优先选

测款的原则：选出转化率，有竞争力的商品

- 1、通过测主图：经过主图测试选择点击率最高的活动主图

首赞托管：会结合产品的原图，按照拼多多的主图活动要求，进行精细化独立设计，突出商品的亮点，美观大方为主。

2、付费推广测试：适当投入直通车搜索付费推广，测试产品在市场上的吸引力和消费者喜好。

3、标题和sku优化：按照活动要求进行标题拟定，突出产品的卖点规格优势，测出搜索率和转化率最高的词，有助于提升单品的权重和搜索排名。

经过以上主图优化、标题优化和结合商品数据分析，可以确定活动主推款有优势的商品。

【二】、活动预热期

按照拼多多活动的要求报名很简单，但是想要上活动资源位以及在活动当天有大的爆发，不能报名后等活动，而是需要主动出击。

活动的营销预热，可以做营销刺激，吸引新老用户，在活动当天抢占更靠前的坑位。

预热的具体工作：

1、店铺基础检测：线上库存是否充足、标题主图、首页无差评流露。

2、提前设置好优惠券：提前设置好单品优惠券和店铺收藏优惠券等，这样可以让预热页面更抢眼，客户在预热期间可以领取优惠券，并引导分享收藏，增加单品的活动人气。收藏和分享数量越多，系统会默认产品受市场青睐，从而也会分配更多活动流量。

3、商品连带销售：做好商品的关联营销搭配，提升客单价。

4、短信营销：针对店铺访客客户和老客户，可以拟定短信告知活动利益点和添加活动商品的链接，吸引老客户活动当天捧场，以及增加店铺的回购率。1个老客户成交权重相当于3个新客户成交权重。

【三】、活动期间——流量提升转化率

多多活动期间，系统会定期每2个小时更新一下数据，统计每个商品的活动坑产，坑产越多排名越好，没有达到要求也会进行末尾淘汰。所以我们要时刻关注店铺的数据，争取进来店铺的流量化的转化成订单客户。

活动期间我们需要做好：

1、做好客服服务，及时响应买家咨询，主动推荐引导买家。

2、提高拼单率和客单价：设置拼单引导图，指导客户主动分享商品促成拼单。以及推送满减优惠券，提升客单价。

3、温馨提示，提高评分：顾客出现问题是，第一时间安排解决。快捷回复设置好买家常问问题，做好解答。以及设置订单核心、

4、按时发货，确保物流跟上节奏：活动期间爆单，要及时做好发货，确保商品24小时内发出，不要出现虚假发货和延迟发货，否则会严重影响店铺的权重，避免拼多多的处罚。

小结：

1、活动基本是亏的，但是做电商也是做生意，有的就得舍，我们报的活动就是要舍，通过活动引流增加

店铺的自然流量和权重。

2、活动过后流量减少是很正常的现象，好多粉丝都表示活动过后就没销量，没展现，就认为活动失败了，活动做亏了，其实不然，我们做数据对比不能做活动中的流量和活动后的流量对比，我们要做的是活动前的店铺数据和活动后的数据对比。我们报活动的目的就是通过活动引流增加店铺的自然流量和权重

。