

拼多多代运营 怎么稳住流量 复盘看看

产品名称	拼多多代运营 怎么稳住流量 复盘看看
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

节日结束后，多数店铺都会出现一段时间的购买疲软期，具体表现为流量下滑、售后问题剧增、转化率暴跌。但并不代表我们只能干着急，节日过后我们要把握住节日的余温，进一步做营销。

具体可分为三个方面：对节日活动进行复盘、售后问题的解决、多途径维护店铺流量。

一、节日复盘

通过复盘我们可以从节日的实践中了解到店铺操作运营的有效方法，为下一次活动进行更为有效的设置与规划。

如何复盘？针对以下问题：

- 1、本次活动是否达到目标？
- 2、如果没有达到，是什么原因？
- 3、如果达到了目标，可以从中总结出什么经验和技巧？
- 4、本次做活动的经历，对未来做活动有何指导？

对于活动前重点看好的款式可以单独做总结，如果出入太大，应及时补货或者是在返场的时候重点清仓。

二、售后问题

1、退货退款

节日成交量大，退货退款量也会比平时大很多，如果售后问题处理不当或者是放任不管很有可能会导致差评和纠纷率的上升，严重者会影响官方活动的报名，妥善处理售后问题很重要。

2、发货和物流

在发货和物流时效问题上，仓库方面要及时处理，高效完成发货任务，同时要跟靠谱的物流公司合作。

客服方面，要清楚物流情况，有异常的要及时跟消费者交流，避免投诉问题产生。

3、客户确认收货后

及时邀请客户进行评价，这时是征集买家秀的好时机。

三、多途径维护店铺流量

大促之后，店铺销售额可能会出现断崖式下降，转化下降明显，免费流量比没做活动之前还少，这时候可以适当做一些活动，避免店铺出现恶性循环。

1、狂欢继续活动

各个途径通知买家，收割节日时因犹豫或遗漏原因没有成交的客户，针对未购买和收藏加购人群做优惠券派送和兴趣客户转化。

2、忠诚客户维护及运营

我们可以利用专属客服，通过短信或老客户群进行提醒，直接透出优惠信息，添加权益，给老客户实在的优惠。

3、做店铺上新

节日之后继续保持上新的活力还是可以吸引大部分老客的，此时上新不仅能很好地调动积极性，还能后面的活动做新品权重的积累。