

# 拼多多代运营 快速有效的让店铺走上正轨

产品名称	拼多多代运营 快速有效的让店铺走上正轨
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:全托管外包服务 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，我是老宋。

最近听到了很多新手商家的倾诉，店铺开了好久了都没有动静，也不知道该怎么做。今天我给大家详细分析下我们新店改怎么做才能快速有效的走上正轨。

1：不知道自己的产品是否都潜力？

产品种类复杂，拼多多的产品也非常的全面。除了极个别冷门类目竞争不是很大，普通常见的类目竞争越来越激烈。把自己的产品进行电商销售却不知道自己的产品有没有潜力，很多商家都会考虑这个问题，这里我可以推荐商家首先要多去看看竞品，多挑几家店区观察。还有个最实用的方法是在推广中心——推广工具——搜索行业分析。输入自己的3级类目，去查看最近的行业趋势。这里可以很清晰的看到你的行业指数。

2：不知道自己的图片标题是否合适

老生常谈的话题。相信大家报名活动的时候都会看到这句话——图片清晰美观，无文字描述无牛皮癣，严厉打击低价引流（最低价sku、高清图、标题需一一对应）。对于图片，不需要多么花里胡哨，美观，简洁，表达意图即可。写标题的方法大家可以参考一个公式：品牌词+核心词+类目词+属性词。没有品牌可以不写在添加下长尾词和热搜词进去基本一个合格的标题就诞生了，我们也不用绞尽脑汁去想，更不用去抄袭别人的。

3：开店好久了没有访客更没有销量

很多新手商家问的最多的问题就是这个，或者说不知道该从哪方面下手。前期我们有两种方式去破零。

我们可以把产品分享到各种社区，通过分享的方式去成交。还可以选择平台的多多进宝去推广。都是比较有效的方法。任何一个电商平台都有分享这个功能，都需要把商品分享出去获取曝光。新店前期没有搜索排名，这种方法最合适不过了。还可以让自己线下的客户去线上购买。多多进宝你和团长谈好后去让他们推广。给店做基础的同时还能积累评价。

#### 4：不会报活动，活动压价厉害不敢上

前期我们有了基础销量后可以选择大促类型的活动参加。这个活动不怎么压价，且门槛很低。其次有一个资源位活动大家可以参加就是领券中心。最小是2元卷。领券中心的卷和我们平时自己的营销活动设置的卷不一样，它具有推送功能，系统是可以推送给买家的，然后完成转化。大家不要忽视这两个活动。等我们的店铺GMV越来越高的时候，根据自己的商品去参加更多的活动，比如9.9，爱逛街，秒杀等。

#### 5：不敢开付费推广，钱立马就花没了

搜索前期可以从长尾词入手，先不加大词，大词烧钱快，且你的店铺吃不消。这样就很容易导致你钱立马花没了。想加大词的话就出价低点，等数据稳定了在慢慢调上来。可以在搜索词分析里找词输入自己的三级类目找到和自己产品相关联的关键词。每天都进行调整。算好ROI，每天调整出价分时去控制花销。长期下去车子就会慢慢稳定的。场景新手可以从OCPX入手，后期店铺起来了在换成手动。

#### 6：店铺每天单子很稳定想提升

当你店铺稳定了一段时间后，不甘于现状了。想让店铺在提升一个台阶。最好的方法就是参加秒杀，首先秒杀是不计入历史最低价且能很快的提升单量和GMV。秒杀效果好的话会对店铺提升非常大。或者尝试把推广预算提升点，一点一点加，让流量慢慢变大。

#### 7：维护好店铺的DSR

客服同样有转化率的。把自动回复多添加点，产品描述一类的。当客户来咨询的时候能第一时间给到回复，解答客户的问题。及时检查自己的评价去回复，很多人买东西会仔细观察你的评价页面。营销工具里的评价有礼可以设置下，帮助自己店铺积累好评。

养一个店铺就像养一个孩子一样，需要用心。你想让他给你赚钱就让多方面维护他，投资他。新手开店刚开始都会有个迷茫期，多看看老宋的帖子去学习下运营知识，丰富下自己的运营技巧。实在不明白可以咨询问我，都会给你一一解答。