

拼多多代运营 新品玩法

产品名称	拼多多代运营 新品玩法
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	服务模式:三对一 服务内容:全托管外包 公司地址:浙江杭州
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

我公司主要经营网站装修;网站代运营;店铺运营;网站推广;运营外包

很多的拼多多新手商家朋友，前期为了能快出单，多出单，盲目的投入了很多的钱，最终效果不尽人意，以至于做了很多的无用功。其实，之所以是这样结果，还是因为没有把钱花到刀刃上，没有掌握店铺起量的要点，那么新手起量，要点是什么呢？

1、标题突出重点，增强链接流量获取能力

前期搜索流量的主要来源就是“标题”，标题制作需要根据产品属性，作为一名合格的拼多多商家，你要明白你标题的侧重点是什么？找打侧重点后，在侧重点的前面加上营销词，这样能大幅度的提升类目的点击率，增强你链接获取流量的能力。

2、学会使用低成本且高效果的营销工具

对新商家而言，最初破零及积累基础销量阶段，最佳选择就是分享店铺。因为这种方式更符合拼多多的意愿，不仅成交成本低，效果也是最强的。若分享店铺表现好，早期平台多少会给一定扶持，因此，一定要在早期流量访客很少的情况下实现高转化，这种链接权重起来最快。

目前，多多直播是大趋势，虽说直播现在还没直接带来大量流量的作用，但现在直播的主要作用是提升

转化率，也就是说，

若你本身流量还行，开直播在流量不变的情况能提升客单量和营销额，而这也算是变相的提高权重。

3、一个产品链接款式要多

很多的商家普遍的喜欢一个链接上一个规格的产品，其实这么做反而会降低产品被搜到的概率。商一个产品链接，就尽可能将这个链接的产品进行充实，款式多样，种类多样，颜色多样，这样才能高产品的权重，才会有点击和转化，通常一个产品链接，最起码要有两个以上规格可供消费者选择。这样，无论消费者喜欢那个规格，都能同时带动其它规格的销量。

4、做活动前，要先学习排误区，避免结束回到解放前

传统电商都是“人找货”的模式，而拼多多是社交电商模式，平台活动很关键。活动流量爆发猛，大部分新手商家在接受了同行的熏陶以后，都会对活动趋势若鹜，然而看到降价幅度后心有凉了半截，一部分吓退了，一部分硬着头皮上，结果发现上的活动不是没流量，就是亏损严重，没权重，活动结束后立马回到解放前。

这里，拼多多上货助手奉劝各位新手商家们，活动不能是雪中送炭只能锦上添花，所以在早期，不建议你们去报活动，尤其是要交保证金的活动，除非你是清库存。但可以报新店的一些活动，这对店铺引流有很大帮助。

5、一定要设置优惠券

也许你会说，利润太低，送不起优惠军，其实宁愿定价高一点，把优惠券的那一部分提前预留出现，也是恶意的。大部分消费消费心理，不是看她买到货有多便宜，而是看她到底赚了多少钱。若你可以给他一个优惠券，让他有便宜可赚，你也有大量，大家皆大欢喜，最后还能给你一个好的评价，何乐而不为呢！这都是经商之道。