

## 拼多多代运营 正确的爆款打造方法（二）

产品名称	拼多多代运营 正确的爆款打造方法（二）
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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，正确的认知爆款打造的路线，才能更轻松做好店铺运营事项。接下来分享的是爆款打造的连载二。对于新品大家都知道前期拼多多会给予一点扶持，但扶持并不是随便上架都能获取到的，一般扶持的话都是前一周，当你的商品做好了基础、内功、内页、标题、评分等方面，才能给到更好的流量扶持，那如果新品不能获取扶持的商家们，就要看看是否以下这几点没有做好了。

#### 1、产品周期

每一个产品都会有爆发的时间段，也并不是每一个商品都能持续爆下去的，所以我们必须要知道自己类目的一些约束。比如做服饰的，这些类目的受众很广，但会有季节性的影响，就算爆款打造出来了，可能持续了2-3个月已经是很好的表现了，所以有季节性影响的类目，好处就是当你没办法突破的时候，款式可以持续更换。如果是一些数码类、手机壳、数据线，全面都可以销售而且上新不是太多的情况下，爆款的周期相对来说会比较长，但前期的竞争也会比较大。所以在不同的类目情况下，要选择投放的金额和知道的爆款周期结合，这样才能更好的做出分配及后期的运营规划。

#### 2、客单价（商品价格）

做拼多多的运营都知道，价格决定了很多的操作和活动申报的机会。不管是什么电商平台，都会存在着价格竞争这块的，如果价格太高而商品没有太大的卖点及品牌知名度，那你的转化是难以提高的。那我们就要从商品的文案、促销方案上面去入手了。这里也要提醒部分卖家，特别是那种觉得商品不用推广和促销都能卖爆的，而且也不愿意前期让利的：计算给你500%利润，你的商品前期一直卖不动又有什么用呢？我们是做电商的，而不是做传统行业的，都需要有规划，产品前期的引流、店铺前期的权重。

当然并不是全部都要亏本或降价去做，当你有着优势而独一无二的商品时，你的优势就已经很好体现，这个时候再去通过运营手法结合打造爆款，也是一样可以的。

#### 3、利润

上面说到，前期就算给你利润你卖不出去东西也是徒劳。当然利润是要保持的，因为当你的商品前期亏本或不赚钱了，这是为了后期更好的做新品和店铺权重的提高，我们这个时候就要上利润款和主推款去打造更多的销量和持平利润了。如果店铺一直无法盈利，你的推广耗费也是很难坚持下去的。前期利润可以暂时放下，但后期的利润一定要从其他商品中做上去。

#### 4、产品优势（性价比）

当你的商品性价比高、优势强、独一无二的款式，你会发现你的活动申报很容易，你的商品点击转化高，因为这些都是同款竞争小，而且你是第一个做的，所以系统给予你的展现都能很好的转化，系统后期肯定会推送更多的流量给你的。而不是一件代发、随便做做的商品都能推送扶持的流量哦。产品优势、性价比，一定要抓稳！

#### 5、产品受众人群

不管什么电商平台，同质化严重基本是无可厚非的了。竞争大，需求量才大，所以在选择商品的时候，你的商品类目如果原来一天销售最大的店铺就只有1000个，那你怎么做都可能只有1500个，但不会说有10万+的，同样的商品依然是同样的道理，不是你的类目和平台的问题，而是原来受众人群就只有这么多。我们做运营的时候，要通过行业的数据分析、流量情况，去决定自己做多少营业额、多少的销售量，再去通过推广及日常运营进行打造！