

拼多多 代运营 正确的爆款打造方法（三）

产品名称	拼多多 代运营 正确的爆款打造方法（三）
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:全托管代运营 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，这次主要分享的是爆款打造的第三个连载，那今天主要围绕转化率这块去分享。因为转化率到了后期，是决定店铺商品权重及后期的维护作用的。所以在这块上我们也是需要深造，加深投入产出比的优化。后期才能让店铺和商品越来越好的。

1、选款误区要懂得避开

店铺开起来后一旦明确的定位和目标，就需要开始从选款步骤做好，做了一段时间的商家都知道，选款不对后期的努力都会白费。因为选款不成功，就算给你获取了很多的流量，你也不能很好的转化，在选款的误区上，必须要避开。比如我是做欧美风格的服饰，我就不做大码服饰。（我们不能和大卖家相提并论的），要做就做出自己独一无二的风格店铺，吸引买家、留住买家、转化买家。

2、选款记得一定要看数据

拼多多运营中，选款记得一定要看数据，如果选款不看数据单靠自己的经验去选款，那可能后期会错过很多机会的。

比如A、B两个商品，A商品经验选款觉得非常好一直打造，但效果都不是很理想。而B商品只是作为副推款上架了，但数据效果也都不错，而你却忽略了B商品的潜力，这样会导致B商品错过了爆款的机会。

所以做运营，做电商，任何时候都要注重数据，数据反馈的才是最真实的最理想的操作效果。

3、提高转化率-人群圈定

很多商家朋友会遇到一个问题，就是有流量转化率很低，其实转化率低，大部分都是几个问题：主图、详情页、促销方案、价格，这几个方面进行优化。但很多卖家都忽略了一个问题，那就是“人群精准度”，人群精准度决定了转化的重之重。为什么这么说呢？首先我们说几点：

- 1) 关键词：如果你的关键词筛选都不对，投放的搜索推广展现的人群也不对，试问转化如何提高呢？
- 2) 年龄、喜好度：对于不同喜好度的买家看到商品，转化率肯定是不同的。比如我们做的针对性是学生，但我们多方面的风格、款式、投放关键词都针对白领去做，那你的转化也是很难提高的。

其实提高转化率，不仅仅是要做好客单价、详情页、主图，还有人群的精准度也是非常关键的哦！

4、差异化、优势产品

这一点相信不少卖家看过我分享的都知道，我已经强调过很多次了。如果你想着一件代发、随便做做，也能轻松打造爆款，那你就错了。那什么三天爆发搜索流量、五天打造爆款，只是一个噱头，但至于为什么被人这么说，这里我就不重点说了。什么事情都需要从开始先累计、做好，关键的几个问题先弄清楚。比如我前期做什么产品才能更有优势、款式独特吗？还是我的货源足够优势吗？这些方面都决定了我们的后期爆款，一步一脚印哦。

希望自己的经验分享，能帮助大家突破困境。