

河北拼多多代运营新店破零玩法 直播代运营

产品名称	河北拼多多代运营新店破零玩法 直播代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

大家好！关注我每天学习不同的店铺运营知识！今天为大家分享的是多多进宝玩法。多多进宝是拼多多商品破零、积累基础销量的重要途径，很多商家为了能够推广店铺，通常会通过多多进宝这个推广工具进行推广，但依然有部分拼多多商家不太了解到底怎么利用多多进宝推广？也不知道在推广中要注意些什么？下面为大家解答：

问1：多多进宝是什么？

答：多多进宝与淘宝联盟原理几乎一样，就是商家自己设置优惠券和推广佣金，推手分享我们的商品，成单后推手获得相应的佣金。

问2：拼多多为什么做多多进宝？

答：能有效的为平台吸引新客户，目前玩法已经非常成熟，能够直接从推手那里获得很强大的客源，补贴平台的营收。

问3：如何正确使用多多进宝？

答：直接在多多进宝后台界面开通，开通我们的单品推广之前一定要开通全店推广，正常情况下，全店推广佣金比例1%，全店推广的优惠券不要添加。

1) 单品推广

通用推广：就是所有人都可以去推，佣金比例百分之五十。

专属推广：找专门的推送设置相应的佣金和优惠券。首先，还是要设置通用推广才可以，专属推广的时候推手佣金比例是通用的，但实际结算时还是按照专属推广去算。若你在做人工干预时，不想损失部分佣金，可注册一个推广ID，自己推。

招商推广：团长帮你召集推手进行推广，这个推手有佣金，团长也有佣金。简单来说，就是你主持，让

一个主持给你喊一帮人去推，若自己有能力建渠道，也可以自己成为团长。

2) 正常的玩法

准备阶段：观察竞争对手，看他近有没有做多多进宝，做了多多进宝后优惠券的佣金比例是多少，优惠券的消耗量和消耗速度。

阶段：好佣金和高优惠券，目的是为了快速起量，只要你产品价格不虚高，和竞品差不多的情况，真实推手会更愿意给你推。

第二阶段：佣金比例不变的情况下，降价优惠，这是为了让推手继续推广，减少优惠券，增加利润。一旦评价出来，紧接着就去用付费推广去拉数据。

第三阶段：适当的降低佣金比例，将其增加到我们付费推广限额里面，继续减少我们优惠券的额度。

第四阶段：若你的销量和评论都已经达到你的要求，那么可以暂停这个产品的多多进宝推广。

3) 报名大促活动

利用多多进宝进行冲销售额，可以稳定的去做，多做几天的尝试，好是真实的推手，高佣金。

问4：多多进宝怎么推广？

1、通用推广：这个是面向所有推手的，统一佣金比例和优惠券，可以在多多进宝的推广商品池中找到商品。优点在于只要设置好佣金比例，怎么推广都不会亏，有利于商品获得额外的GMV和曝光权重。

2、团长推广：首先商家需要先找到合作的团长，然后协商好推广佣金以及服务费等。若是基础佣金，建议设置为30%，服务费为1元；优惠券设置基本比例，如：商品客单价在10元以内的，优惠券设置1-2元，20以下设置2-4元优惠券，按照这样一个比例就好。

3、活动推广：如果要参加活动，前期一定要利用多多进宝做好基础销量的积累，且在参加活动前，一定要提前跟团长做好规划的沟通，如：要推广多少销量。

4、招商推广：给团长设置独立的佣金，由他集中派发推手任务。有点在于资源丰富，爆发性强，持久度高，联合式推广有利于商品冲刺GMV；商家还可找到优质可信赖的团队；配合商品运营进程，掌控推广节奏。

问5：注意事项有哪些？

1、规划好产品价格：若对产品的价格没有任何规划，这样很容易导致在多多进宝推广过程中赔钱，之后因优惠券面额太低导致推不动。

2、做好测款：买家对产品的接受程度是非常重要的，若前期没做好测款，你的款式得不到买家们的认可，推手很难推动，也就没有效果了。

3、制定计划：多多推广并不只是做一个基础销量和评价，一定要制作一个明确的目标和计划，这样才能有效果。

4、准备工作必须要充足：一旦确定好大量跑单的时间后，就需要做好服务方面的准本工作，提前安排好客服、发货、售后等一系列工作，以免出现客服回复不及时，发货太慢等引起的各种问题。

- 5、合理控制跑量计划：若你计划一次通过多多进宝跑1万单，建议不要一天内跑完，分成3-5天左右，这样不仅可以让我们的链接持续获得稳定的订单和增长，获得更好的类目排名，还可以更好地为顾客提供售前、质检、发货、售后等一系列服务，对我们店铺和商品的评分也会更好。
- 6、算好账，设置止损：拼多多上的商品大部分都是低价商品，而多多进宝需要出很大的销量往往价格要求会更低，且还有推客佣金、平台服务费、优惠券、多多客服务费等，商家在控制好产品成本的情况下，需要把所有的费用都算清楚，一定要做好多多进宝推广计划，算好自己的回本周期，在承受氛围内及时止损。
- 7、商品价格尽可能的低一些：众所周知，拼多多之所以被大众所知，很大的原因在于便宜，所以在价格设置上尽可能的低一些，强占价格优势，因为价格过高，客单量可能会少很多。（注意：虽然价格低，但质量也必须要过关，要在保证质量的基础上，尽可能的降低价格）
- 8、确保商品有较好的销量和评价：若你的商品基础不好，没有成交，推手推广起来比较困难，若赚不到佣金，推手是不会接的。
- 9、维护自己的权益：多留意店铺