

拼多多运营思路-商家怎么才能做到即冲量又赚钱！

产品名称	拼多多运营思路-商家怎么才能做到即冲量又赚钱！
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	12000.00/季度
规格参数	代运营:拼多多代运营
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

作为一个店铺运营，我们要考虑的问题有很多，下面就来分享关于拼多多运营的小技巧。话不多说，直接进去主题：

一、如何选款

选款的时候一定要慎重，一定要选有上升空间和潜力的商品，不要选平台现有很火爆的商品，如果是这种商品的话，我们是很难打造成爆品的。因为流量很少，竞争压力也是超级大，实在是想上和爆款类似的，那么就要有价格优势，但这也会造成没有利润。选款的时候应尽量选一些新款商品，比较有特点的但是也不要很新奇（个人感觉一般爆款都是大众款），这样流量增长空间也会大。推荐去哪找这类上商品呢，可以去平台找近期一段时间搜索量比较高的商品，再根据季节变化等因素和其他平台销量比较好的来最终敲定商品。

二、新品引流结合直播

新品引流想要在短期内会得到很好的效果，就要利用新品在直播间做一些营销活动，例如新品直播券、粉丝券（不计入最低价，不影响后期报活动），这样不但可以引来流量，还能把其他商品的利润分摊到新品当中，也可以起到为新品累积销量的效果，这样就能用较低的成本引流了。这种方法还容易打造爆款商品。

三、抓取流量

店铺的流量来源有很多，其中主要包括自然流量，活动带来的流量（如新品、9.9活动等），多多直播，还有付费流量，就是所谓的开车（直通车）。建议大家对这些流量来源全面抓，做好标题和主图是我们自然流量的关键，一定要对主图和标题下功夫，搜索的人多了自然流量也就提高了。活动流量就是靠报活动来吸引人，争取多上几次平台活动，流量自然也就来了。对于付费流量，商家可以先通过开车的方式进行测款，可以多测几款，然后测1个周期观察数据再进行数据分析，保留几款推广效果好的款，淘汰一些推广效果不好的款，然后再重新分配预算，这样就可以低成本转化流量了。商家们想要获取更多流量也可利用万流云推出的新功能流量猎手，不仅能帮助商品提高曝光度，助力于商家突破流量瓶颈，还

有利于商品更好的去销售，也能有效提升订单转化率。平台通过自有的推手将商家的产品引流至微信群，公众号，自媒体。朋友圈等渠道，帮助商家提高流量的同时，订单转化率也会直线飙升。

四、商品和服务的质量一定要好

质量就不多说了相信大家都明白，商品的质量必须要过关，毕竟自己也不想花钱买到劣质商品，即使价格再低也不能接受。客服服务态度一定要好，服务态度好顾客也会因此对你家产生好感，也有可能成为回头客，这两个因素关系着我们的商品的评分，评分高才能吸引更多的消费者相信我们的商品，带来有效的流量和转化率。