

【拼多多代运营】快速操盘新店铺破零干货：测款

产品名称	【拼多多代运营】快速操盘新店铺破零干货：测款
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

拼多多的模式就是重点打造爆款的平台，前期可以通过打造单品爆款快速带动店铺的整体流量。一个爆款链接是一个店铺的生存的生命之本，所以在打造爆款前我们需要先测款，针对有潜力的商品进行打造这样可以事半功倍，成本也可以大大降低，最主要是节省了你的时间成本。找错产品，后果可想而知怎么都做不起来。所以新店铺前期一定要先测款，拼多多上面测款方式跟大家分享下：

一、多多进宝测款

首先要讲的是多多进宝测款法，也是官方推荐的方法之一，在商品销量为零销量的情况下，仍然有展示和成交的机会，建议新商家开启多多进宝引流。因为这个成交后才会收取你的佣金。

全店推广：建议全店推广，设定可以接受的佣金范围，既可以多一个免费引流渠道，也可以提高收藏和成交的机率

单品推广：对需要测试或提高销量的产品单独设置，建议佣金30%以上+优惠券

推客推广：主动寻找推客推广，建议佣金30%以上=优惠券，可通过各种商家群，官方群找到指定推广：如有长期合作的推客建议优先选择。

二、搜索推广测款

将整个搜索推广测试过程分为四个阶段

前期：添加相关性较高的关键词测图，测词，和养分，出价高于市场平均出价1.5~2倍之间。

中期：优化创意图，增删关键词，加大投产比和点击率高的词的出价

后期：后期就是将测试出来的点击率和投产比较好的创意图再次分为四张轮播，创建四个不同的创意标题进行测试，然后再次进行增删关键词，（此时就可以看出这个款式值不值得继续推下去，如果值得

推下去，可以尝试逐步降低点击单价，不要一次降得太猛，要一点点的降下来。降到一个可以接受的价格范围)

淘汰商品：分析数据中心（商品数据）和（店铺数据），淘汰整体表现都低于市场平均值的商品。

三、场景推广测款

场景推广与搜索推广测试方法类似，不过它没有关键词的概念，变成了访客重定向，相似商品定向等，相对于搜索推广来说，cpc会相对便宜一些。

访客重定向：通常转化成功率最高，定向对店铺产生过行为的访客，如：浏览、收藏、下单等，建议溢价可以相对高一些，建议溢价100%以上

相似商品定向：根据访客浏览商品的相似程度推荐同款或类似款产品，如果你的产品价格或者利益点更吸引可以很好的达到转化效果，建议溢价70%以上

商品详情页/营销活动页：建议开启20%~50%溢价进行测试，根据投放效果调整溢价

相似店铺定向/叶子类目/兴趣点：通常投放效果不是太好，建议先开低价测试，根据投放效果溢价或者降价，甚至删除，建议溢价20%以下。大家可以根据自己的实际情况调整出价，或者删除定向，上面是建议出价参考的溢价比例。如果活动预热期间需要抢流量，就需要提高更多的溢价，降低一点投产比，为了是活动期间，能够有更好的爆款。

我们公司是运营公司，操作的店铺已经非常多了，以上是总结出来比较实用的方法，分享给大家，希望对您的店铺可以有所帮助。