

拼多多代运营 全托管服务 店铺全规划

| | |
|------|-------------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多代运营 全托管服务 店铺全规划 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司运营部 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | 服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州 |
| 公司地址 | 杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室 |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

在拼多多出来之前，有一个app，卖水果的。名字叫拼好货。2015年4、5月份出来，迅速火爆。2015年9月份，出现了一个和拼好货模式一模一样的app，叫拼多多。

具体时间不要计较，我凭个人记忆，不深究。当时也是拼牛排、拼生鲜水果，刚开始有不少群友说水果生鲜在这个平台爆卖。在2016年，听到过不下二十种传说，XX县创业大学生卖水果搞瘫痪快递分拨中心；某地水果商家拼多多活动日发10万单。感觉只是神话，其实这个都不是假的。

为什么拼多多能够创造出这样的神话呢？可以从平台受众和流量成本两方面讲。

平台受众

微信的月活跃度是手机淘宝app、支付宝app的总和。而微信一直没有一个靠谱的购物平台，当然京东那个小小的购物入口也非常夸张。具体带来过多大的流量不知道。而拼多多在微信里是赚足了人气和流量。

另外，拼多多的人群，有很大一部分是没有支付宝的人群。比如群友的岳母大人或者不识字的老年人。这说明了一个非常明显的问题，拼多多的受众，并非我们所说的淘宝主流人群。从而决定了它的产品结构特性。从而决定了在这个平台爆卖的产品结构特性。

很多没在拼多多买过东西的商家，都存在疑惑，都觉得拼多多是骗子。大家见得最多的就是从最开始的0元拼榴莲、0元抢三只松鼠、0元抢100元话费、0元买智利车厘子等等。辛苦搞了10人拼团，最后发现什么都没有。只是大家都只看到了免费，而没看到抽奖规则。这个是拼多多的一个叫团长免单的活动，以几何倍数的增长，获得海量的转发与传播。

流量成本

对于小卖家来说，开始有群友说他的朋友上活动，3天卖了7000单。单品利润3元，意味着3天时间利润21000，这对于刚创业的小团队，确实是一个很好路子。

接下来我们来讲一讲拼多多的入驻形式，收费形式，账期问题

入驻形式

拼多多的入驻形式有两种：个人店企业店。和淘宝、天猫的入驻类似，但是特点是拼多多一个人的身份证可以开很多个店。保证金个人店2000或10000企业店保证金1000或10000。具体看品类。卖生鲜的保证金和卖海淘之类的产品保证金偏高。

但是对于商家来说，这个钱并不高。

收费形式

收费形式主要是这几个

1、提现服务费和支付手续费

这个包含支付宝、微信支付所扣的手续费。拼多多的意思是，钱从这里流到我的平台，微信和支付宝收了钱，但是这个钱得商家出。这个手续费很低，0.6%。还有花呗、信用卡的手续费，1%。

2、推广费

有直通车，明星店铺。跟天猫淘宝类似，想获得更多的展现就花钱投广告。这个广告大多数人都是很乐意去投的，毕竟roi好提升。

3、罚款

罚款分为这几种：延迟发货、虚假发货、刷单套券，假货处罚

账期问题

拼多多卖货出去，到收货，这段时间，钱在途。但是，虚假发货被抓了之后，至少15天没法提现……甚至更长时间没法提现。从而导致店铺经营现金流出现问题。

正常情况下，没被处罚的话，提现都是24小时内到账。特殊情况，如周末节假日等，会在节假日后的2个工作日内到账。所以基本不需要过于担忧钱被套牢的问题。客户确认收货之后，钱满1000元可提现。客户不确认收货，好像是30天确认收货。具体以规则为准。没来得及查规则，稍后补充规则信息。