

## 拼多多代运营 发现爆款 打造爆款（下）

产品名称	拼多多代运营 发现爆款 打造爆款（下）
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:全托管服务 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

### 打造爆款的步骤

有了好的爆款目标，接下来就是打造爆款的方法

首先要进行产品的主图点击率的测试，重要！

第一步：够前标签要好，也就是点击率要好，这至少证明了平台给你的流量是精准的，点击率是很重要的参考

如果产品的主图和商品标题，写的是北欧风XXX产品，但是如果顾客觉得不是北欧风呢，根本不来点击，那这个产品就已经没有意义了

第二步：产品的关键词选取，所有的主要搜索词汇，不要占据所有的流量大词，因为这样的标题会对产品更模糊，人群拓宽后，你得竞争产品基数也会更多

选取部分的大词，然后，通过节庆，热搜，话题，或者时尚热点，新增的热搜指数小关键词去描述你得产品，往往可能获得更精准的用户，提高转化

第三步：意向要好，所谓的意向就是收藏加购要好，跳失率要低，转化率要高，

第四步：是服务好，早期只需关注品质退货率，如果品质退货率很高，产品绝对推不起来，而且会触发平台的质量抽检。

当确定了这个确实是一个值得推的产品后，就要考虑到底要什么赛道的流量了，到底是要搜索流量，还是个性化首页流量，还是内容型流量，如果要搜索流量，是要大词还是要精准词，这些需要考虑。

首先看搜索，大部分人都讲搜索流量很难获取，搜索流量越来越低，这个是事实，但是另外一个事实是，搜索流量仍然是免费流量最重要的组成部分，所以搜索渠道仍然是我们不能忽视的渠道。

并且有些产品只适合做搜索，比如卖标品打印机墨盒，肯定是消费者有了需求才会来买，不会莫名其妙逛着逛着就买个墨盒回去，这是不符合消费逻辑的，所以在一半以上的品类里，还是通过搜索去买的。

第二个是个性化首页渠道，就是所谓的逛街渠道，如果是非标类产品，比较难通过搜索行为来匹配买家和货品，

在这种情况下，个性化首页渠道比较适合，以女装为例，某消费者在购物时，可能只想买耳环，结果买了些其他产品，只要满足逛需求，都适合在个性化首页渠道。

第三个是内容渠道，像直播和短视频渠道，其实更适合要种草的产品，比如美妆品类，玉石品类，这些产品比较难通过搜索或者逛街形式去完成购买，因为有其他方面的购物决策，比如这个口红颜色怎么搭，当然是主播当场涂给我看最直观。

当然，还有一个更简单的方法，就是通过市场洞察，去看你的同行们在哪个赛道获取流量，那你就可以在相应的赛道发力。

考虑好以上的因素和做好了相应的准备工作（主图，详情，视频，等等）

一定给自己的产品设定一个预期的值

指标一：转化率，前期的任务无论是亏损还是直通车，在冲销量的过程中，很多商家忽略了转化率，要维护超过类目平均转化率的产品，系统后期才愿意推送更多的流量，因为产品利用流量好

指标二：直通车成交占比，很多商家在开车的时候，由于前期效果好或者不好，往往加大力度，但是一旦超过30-35%，系统会判定你的产品不适合自然流量，更多是开车流量，这样的产品后续很难获得自然

## 流量的加持

指标三：客单价，在选品和比价阶段，要了解整个类目的评价客单价，如果你的产品高太多，且没有任何顾客可以感知到的差异化，产品是很难运营起来，系统会更愿意推送同款低价的产品给到个性化流量的顾客展示

所谓顾客感知的差异化，很多商家用材质，大小，薄厚等工厂指标去评价一个产品，但是大多数的顾客并不专业，他们喜欢用耐用，是否质量保证，包退换，是否价格有优势，或者功能上明显不同来评判产品的价值

比如，垃圾袋1丝变为1.2丝，商家的成本上涨不少，但是顾客感知不到，不会愿意加价买加厚的产品（特殊用途的顾客除外），但是垃圾桶，变成感应的智能垃圾桶，就是功能上的明显感知！

指标四：拿到个性化的首页资源的价格！很多商家了解，有个性化首页资源就代表有自然流量的保证，报名秒杀，竞价，冲销量的等不计成本的方式拿到了首页资源，但是发现，首页的价格很低，还是亏损，无法接受！

最大的原因，就是商家在冲销售的时候，没有搞清一个规则，给到个性化首页资源的前提是秒杀价提价10-15%，并且保证回到首页后同款最低价！！你的产品活动价太低，或者同款日常价就很低了，这样是拿不到个性化首页的！

除非一种情况，你的产品日常销售可以冲到末级类目前10-15名以内，且评分没有问题，系统反选！这种情况不会给产品任何的压价

有了这些指标的预期，产品选择好，就可以开始冲量了！

无论是上活动，还是直通车，还是直播，团长代购等方式，注意直通车占比和转化率的稳定，同时，上活动之前积累20条左右有效的评价，如果上秒杀单坑，日销最好已经达到1000元以上

快速爆单的渠道：

9块9 今日必抢（产品的5折），秒杀--汉诺塔（4折），超级秒杀（3折）左右，领券中心大额券，这些因为价格的绝对优势，是可以做到快速爆单的！

冲量的过程中避免遇到的坑：

一、 低价报活动，价格恢复后，销量断崖式下跌，这种情况，比如活动价是5折，活动结束后要用限量抢工具，第一天6折，第二天7折，以此类推慢慢回价，并开车保证产出，关注自然流量的比例，才能稳住效果！

二、 产品由于发货，或者物理因素造成前期分数过低，建议通过各种方式积累好评，一旦低于行业前70%，所有活动都不能参加

三、 产品本身不具备竞争力，守不住价格，如果产品没有任何差异话，除了价格没有优势，那就做好被竞价，被同款比价，活动被压价的情况产生

所以，商家们可以看出几点

1. 拼多多的平台每个月流量都是大涨，原因在于3-6线主力人群的开发还是蓝海阶段，不断地商家和优势产品引入，这是平台的价值
2. 平台要求是性价比和渠道裂变的玩法，所谓性价比，就是质量顾客认可的基础上，找到源头最低价格，这是核心；所谓裂变，指的是市场活动，推文，新人专享裂变玩法，积累大量的优质活跃顾客，这是其他平台不具备的
3. 要用核心用户的眼光审视自己的产品价值，很多商家说我的产品比谁的好，为什么贵一点就卖不好，因为顾客认为他家的已经够用，或者你贵的点顾客感知不到！
4. 产品要么你有核心的工厂研发实力，生产能力，物流能力，低成本运营能力；要么产品有绝对的差异化，品牌性，有核心的服务价值体验；要么商家有绝对强势的运营能力，直播+详情页优化+行业市场的数据分析能力+敏感的捕捉新品能力；如果三点不具备一点，以后会越来越难做！
5. 好好研究平台的规则和活动，以前靠产品价格，现在没有运营和营销的团队，是很难做起来的，商家多产品更多

浙江天赞网络科技有限公司，拼多多代运营专家，我们国内早期从事拼多多代运营的电商公司,为拼多多商家提供文案视觉设计,店铺装修,信息发布,信息优化,活动营销策划,推广引流和粉丝维护、深度运营、电商咨询等所有后台操作。可以真正帮助商家做好网络营销,清理库存,提升交易量,实现共赢!本公司是一家专业为拼多多商家提供代运营服务的公司，致力于打造爆款，推广引流，装修设计为一体的一站式服务体系，本公司有二十一支专业的运营团队，运营人员具备丰富的拼多多运营经验，致力于店铺没流量，没转化，花钱推广没效果，让卖货不在是难题