

拼多多运营小类目商家如何达到 200 万销售额，代运营坐稳类目 TOP1

产品名称	拼多多运营小类目商家如何达到 200 万销售额，代运营坐稳类目 TOP1
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

俗语云“宁做鸡头，不做凤尾”，小类目并非冷门类目，在拼多多，小类目做好了大有可为。

为什么要做小类目呢？

为什么要去做小类目呢？来跟我一起念：“穷”，对，念三遍。首先涉及一个“选品”问题，我们在做拼多多之前一定要想好做哪个类目，拼多多目前有十大类目，大类目一旦确定了是无法更改的，所以选品就很重要。

一般推荐自己熟悉的类目或选择比较热门的类目去做，比如服饰、男装、母婴、家居、美食这些都是大类目，从 APP 分类页的排名和搜索该类目的销量就可以分析出来。

我的建议是不论是大类目也好小类目也罢，都要找到二级类目下面的小类目去研究它，争取做到这个最小类目里面的 TOP1 卖家，那样会给你的店铺带来持续的流量和收入。

一.如何估算自己主推款商品搜索热度

在拼多多 APP 里面搜索该款商品的关键词，然后把每个关键词在 APP 里面搜索一遍，由此来分析同行的同款或者类似款的销量情况，商品质量得分情况，广告位的出价情况。

以我家米桶为例，现在 APP 首页里面搜索一下是否有米桶出现在首页，再看分类页，再看搜索页，再搜关键词。除了出现在资源位的相关商品，我会把和米桶相关的关键词全部搜索一遍。

得出的结论是米桶这个款，在全网卖的最多的是 7.9 万件，第二名是 1.4 万件，第三名是 8000 件，其中有一款米桶上了品牌活动，在首页也出现了米桶这款商品。相比于抽纸、水果这样动辄几万件销量的产品

来说，米桶算是小类目了，但是比起一些冷门类目，top1 卖家的是 7.9 万件是一个可以操作的款。7.9 万件这款的客单价为 14.9 元，即销售额为 118 万，如果我能把米桶这款商品的销售额超过 200 万就能坐稳这款商品类目的 NO1。

二.优化搜索排名和转化率

关于开推广计划这个问题，有看过别人讨论是等有基础销量了再去开车还是先开车再做基础销量，我的方法是上了新品的第一天就开推广计划，为什么呢？不是会亏钱吗？这样做肯定是亏钱的，那为什么我还要这样做呢？

1. 节约时间，商品会有一个质量得分，这个分数我们商家是看不到的，但是当你开推广计划之后，通过搜索关键词查看自己商品的排名就能知道自己该款宝贝的质量得分大概在多少分了，和同行同款商品差距有多少了。

2. 可以测款，我们上的新品，消费是否喜欢，可以直接开推广计划来测试。

3. 前期基础工作做好后，一定要掌握出价原则，不要一毛两毛的出，因为开推广计划的目的是为了曝光，点击率和转化率是下一步要思考的事情。这时候我会出一个比较高的价格，目的就是一个，就是要上广告位的第一位，并且要把每个关键词都烧到第一位。

这里面会耽误大量的时间和工作量，就是因为你需要不断的记录同行商品每天的销量变化、位置排名变化、客户评价变化，还要做好自己家这款商品的数据分析，因为我的目的是为了在将来的某一天能做到 TOP1 去，所以你的所有投入必须是持续性的，推广计划我从上新的第一天就开始烧，从来没有停过。

自然排名的提升，属于冰冻三尺，非一日之寒，没有可以投机取巧的方法，就是踏踏实实，勤勤恳恳的为客户做好服务工作，争取把店铺的评分做到 4.9/4.8/4.8

以上，这样会方便后面的报活动。最少可以想办法提高店铺转发率，不浪费任何流量。

1、提高转化；

拼多多是拼团模式，只有人开团还不行，一定要成团。很多新商家千盼万盼盼来了开团，结果又因为不成团而流失掉了，下面就教大家几个提高成团率的办法。

2、自主分享；

管理后台首页的这个功能，可以用起来。这个里面展示的是 12 个小时内就会失效的订单，可以到 app 里找到对应的商品，把开团信息分享出去，提高成团率。

3、引导消费者拼团；

在详情图里做一张引导消费者参团的图片指引。

4、利用价格引导消费者单买；

部分小类目商品市场面较小，不容易凑团，建议单买价和团购价差价小一点，并引导消费购买。

三.日常运营中的注意事项

想要做好拼多多，首先要了解它的规则，另外就是勤奋了。何为勤奋？同行的客服是

9:00~23:00，你的店铺可以做到

7:00~24:00，别人的店铺五一劳动节放假调成预售，你的店铺春节都还在干，这就是勤奋。

我出身于芜湖，在我们这里有一个做电商的 TOP 卖家叫三只松鼠，当年他取代新农哥坐稳天猫 TOP1 的位子就是因为有一年过年，两家仓库都爆仓了，新农哥把店关停了几天，三只松鼠仓库也爆仓了，但是它坚决不停业，咬牙罚款就是干，才有了第二年取代新农哥 NO1 的位置。

注意事项，我列出了几点，大家平时经营时需要注意，避免造成店铺违规操作。

1. 虚假发货。

相信做拼多多的老司机们都懂虚假发货这个名词的含义，很多商家都有过类似的经历，但是有些人经历过后就倒下了，有些人却逆势而上。这才是区别，所以如果还没有发生过虚假发货的请仔细阅读平台规则，想好解决这个规则的详细应对策略。

假设你的仓库只有每天出 300 票的能力，一下给你出 2000 票的量，那就是爆仓，延迟发货是如何处理，虚假发货是如何处理，注意货不对版处理更严重，不要等到那时候再来抱怨，因为吵着要上活动的是你，被违规处理闹情绪可能还是你。

2. 延迟发货。

有时候宁愿延迟发货也不要虚假发货，另外可以联系官方报备缺货。

3. 售前接待。

目前平台有一项考核指标是当天咨询人数超过 100 人，回复及时率不足 50% 进行违规处理，可能大多数人一天的咨询人数是不足 100 人的，但是这并不意味着和你没关系，因为回复率也会会计入店铺 DSR 评分考核，还会影响所有活动报名时产品本身的基础要求。

4. 售后接待。

个人觉得做电商的哪能没遇到一两个操心的售后问题呢？但是天空飘过五个字，那都不叫事。该赔付的赔付，该补发的补发，该退款的退款，该驳回的驳回，这是一个基本原则。

不要尝试去和客户理论，因为我们本来就是做服务工作的，如果是没有理由的售后要求，该驳回的坚决驳回，我们不会因为客户威胁说给差评或者是你不怕平台介入吗，就妥协客户的无理要求。我们会给客户一定的权限，如果我们家米桶破损了，该补发的补发，该赔付的赔付，客户不喜欢那就退货。换位思考，如果我们自己在网上买的东西收到后破损了，也不会想着去找快递公司，肯定是第一时间找商家帮忙解决，也肯定是希望商家可以帮我们解决问题而不是争辩、甚至不信任我们。

即使这个“客户”有可能是我们的同行，但是我们都一视同仁，给所有光顾我们小店的客户做好售前售后工作。这样有助于提升 DSR，如果可以把 DSR 拉到 4.9，4.8,4.8

以上是对我们上首页活动有帮助的，因为运营在推荐商品的时候会看商品的得分和店铺评分的。

5. 关于发货。

我家件当天 5 点前的货基本保证发出，有时候 6 点前的货都是可以发走的，关于发货的时效这个自己掌握，我们只是希望客户可以早一点收到我们的货，然后可以提升我们的店铺评分。

四、精细化运营

运营是一个相对简单又复杂的事情，但是这么一个简单的事情想要做好，就必须把它精细化，我可以给大家算一笔账，关于快递费的：

一区、二区、三区，不同的快递公司，如果你在打单的时候，把不同区域的快递区分开打，因为中通，圆通，申通，韵达，汇通可能给你的价格是每个区会有2~3毛钱的差价，甚至有时候会有6~8毛钱的差价，假设你一天的单量是300单，一单节省3毛钱，你可以节约90元，一个月节省2700元可能又能招一名客服来上班了。

如果仓库的管理做好，将补发概率降低一半，假设从3%降到1.5%，一天300单，就是少补发5单。每单补发成本至少在10元以上，等于一天节省50元，一个月节约1500元，如果把这1500元里面的1000元拿来奖励给仓库的员工，他们也开心，你的售后评分也提升了。

总之所有的努力都建立在勤奋的基础上，拼多多是一个非常好的平台，因为我们之前也在做过其他平台，我们在某宝平台，直通车花费最多的时候一天3万，都做不到类目top前10，但是相比较而言，现在做拼多多福利还是很多的，有大量免费流量，新品活动，推广红包奖励，所以抱怨平台没有用，怨人不如怨己，真正的大神都是闷声发大财的人。