

# 拼多多代运营 展现低 点击低 转化低怎么办

产品名称	拼多多代运营 展现低 点击低 转化低怎么办
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	1.00/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

**如何利用好现有流量创造更多销售额促使店铺进入良性循环，是每一个卖家必须了解的内容！**

如何做赚钱的店铺？

- 1、运营技术只能让赚钱的店铺更赚钱，垃圾产品，再牛的技术也只能呵呵，产品是核心，跳过产品谈运营都是瞎扯淡。
- 2、快准狠操作，少走弯路，特别是季节性强的产品，提前布局把控一定要好，不然等你推起来都过季了，大把的人民币都打水漂。

产品打造路线

不管是什么产品，都要有市场容量，选最优价格区间才能做爆，一定要选择合适的路线。

很多人选择的产品卖不动，一直在纠结是不是没有权重，没有考虑价格问题，整个市场绝大多数的人都不喜欢这个价格，你非要卖这个价格的产品，能多少人会下单？

高客单价：相对于做直通车推广比较合适，用直通车拉去流量，客服进行转化，高客单价询单率比较高，货比现象比较多，客服很重要。例如家具类目。

低客单价：价格低，同类产销量比较高，只有快速起量才能得到自然搜索排名，首先就是要过了销量门槛，产品没有问题的情况，活动很容易出量，并且要持续上活动。例如内衣裤袜类目

视觉设计

拼多多就是提醒大家去做设计创造，而不是简单的拍照一下，上传就可以了，比如无节操图就数据创意的一种，虽然下流，但是点击率好。

根据产品卖点放大卖点，列举很多小的卖点衬托主卖点，比如我要证明我的产品非常好，可以从材质，工艺，设计理念等方位佐证产品好。

视觉呈现匹配产品，很多人的视觉呈现感觉与产品的价格差距太大，一定要高度匹配才行，拿女装举例：低客单拍摄风格韩版，中端客单价拍摄风格日系，高客单价拍摄欧美风。

提升性价比，视觉包装很重要，线上产品全靠视觉呈现。

## 店铺活动营销技巧

根据产品特性做活动，比如家具，高端产品，货比的时间比较久。

根据行业节假日做活动，618、双11、双12、年货节这些都是爆发性比较强的活动，不要错过，很多人就靠着这些节日活着。

制定店铺内活动，定期做活动，比如每个月10号作为店铺会员日，让买家养成一种习惯。

买一送多：通过附赠品提升产品价值，刺激消费者。

案列分享：赠品出现质量问题导致买家给差评，这个就比较亏了，对产品要严格把控，细节决定成败。

第二件半价：低价冲量，不影响客单价，在原有价格上提升，然后做半价活动，看似很便宜，其实不便宜，又是套路。

第二件免单：低价冲量，不影响客单价，快速冲量，打造爆款，基础好的店铺效果会很好。

合理利用营销工具，刺激消费。

## 拼单返现

消费者累计购买满一定金额(1个自然日内)，可获赠1张平台优惠券

## 单店满返

在一个自然日内，消费者在您的店铺累计购买满一定金额，即可获赠一张平台优惠券

## 商品立减券

这是什么？单个商品可用的无门槛优惠券，只能作用于单个商品

有什么帮助？对于爆款商品可极大提升单品的下单转化率，对于零销量的商品，帮助商品销量破零

## 全店满减券

这是什么？全店通用的优惠券，消费者购买满一定金额后可使用。

有什么帮助？作用于单商品多件和多商品多件的场景，帮助提高店铺客单价。

## 店铺关注券

这是什么？消费者领券时必须关注店铺，发券的同时为店铺积累粉丝，券金额必须为5元以上的无门槛店铺券

有什么帮助？通过优惠券让利，让商家积累店铺粉丝，从而提高消费者复购等行为机率，更好的经营店铺。

## 多件多折券

这是什么？多件多折券一种店铺折扣券，消费者一次性在店铺下购买商品达到一定件数，所购买商品可以享受特定的折扣优惠

有什么帮助？极大促进消费者拼单购买的欲望，从提升店铺客单价，进而拉动店铺GMV

## 提高店铺人气

要知道能爆发的新品一定是能被市场所接受的，也就是被消费者所喜欢的。只有知道新品爆发的表现，我们才能从相关细节上进行优化操作。消费者收藏你的产品，说明他们对你的产品是有兴趣的。当然这里要注意好买家号的人群标签，不能让不精准的买家收藏来打乱了你的店铺的标签，人群标签是影响流量来源以及流量精准性的重要因素，一定要重视。

只要你能静下心来把每一步做好，即使不能爆发但我相信小有成就是会有的。

别再说什么电商不好做之类的话了，只是看你是否有用心做。