

# 拼多多代运营托管问题店铺怎么做

产品名称	拼多多代运营托管问题店铺怎么做
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

最近很多新的商家开始加入拼多多平台，也想蹭一波下半年的旺季市场，因为接下来是有中秋节大促、双十周年庆大促、双十一、双十二、年货节，针对我们电商人来说，下半年才是真正的战场，也是我们的商机，更是很多新商家想要实现快速弯道超车，冲刺类目top商家，首选的捷径之路。尤其是今年疫情的影响，都吃了没有做电商的亏，所以更多的新商家都要抓住这次机会。但是也有很多的新商家在跟我反馈，说新店铺，不知道哪里出了问题，销量做不起来。那今天抽时间，跟大家分享下，店铺出现问题的话，不要着急，先进行店铺自检，找到问题，针对性解决就可以了。一般在做店铺自检时候可以通过以下5方面：

### 1、店铺流量布局不合理？

这个是新手经常会犯的错误，开店成功后就疯狂上架商品，整个店铺有好几百个商品却没有一点销量。其实店铺商品并非是越多越好，少而精反而更好，找好关键词，先销售一类商品，等有了起色以后再考虑上架其它的商品。主要是店铺一定要有爆款。所谓的爆款，就是店铺中销量非常好的一款产品，可以说是店铺的特色招牌。

### 2、广告打的太频繁？

很多商家为了给店铺引流，拼了命的到处给店铺打广告做宣传，但是这种广告引来的客流量也许只是点击一下，并不会仔细留言，所以拼多多可能会认定店铺带来的影响不好，因此给予店铺的流量也不会太多。

### 3、商品价值没能体现出来？

部分商家觉得在拼多多开店，只要商家商品就可以有流量有销量，但是你是否想过，平台每天上线的商品那么多，并不缺少你这一个，平台凭什么分配流量给你？想要获得平台的流量，就要表现出自己的价值，表现出自己的产品是受欢迎的是有人购买的，只有这样才有机会获得平台的流量。

### 4、主图过于普通，无法吸引买家？

不得不说，现在拼多多可是一个视觉营销时代，若你的商品主图无法吸引买家的话，那么必然会流失很多的流量。其实，商品的主图也不必有多新颖，但必须要有差异性，拼多多上货助手建议你可以看看你的竞品的主图是怎样的，若模特图多你就不要在用模特图了，换一种方式，给买家眼前一亮的感觉，吸引买家点击，你就能获得流量了。

## 5、标题关键词不够精准？

只要可以选对关键词，曝光肯定不会少，建议中小型卖家不要用大词热词，毕竟大词热词的词竞争力也大，另外在标题中也不要出现预售、来源地等这些词，因为这些系统会自动拼接给买家看的。要知道，现在标题关键词只能写30个，这30个字很珍贵的，尽可能的突出商品卖点，这样才能为自己带来更多流量。

## 6、流量的引进陷入误区？

前期很多商家急于求成，会盲目的刷单或者进行盲目的大金额直通车的投放，这样都是不健康的流量。拼多多的流量结构占比是：

现阶段有5大流量入口

1、自然流量：通过点击率，价格，图片，转化率，询盘转化率，复购率提升店铺权重，来获取平台自然流量排名

2、活动流量：可参加平台符合商品要求的大型活动，来提升店铺的曝光率，积累粉丝。

3、付费流量：直通车的搜索推广以及场景推广，把标题的关键词优化好，选择热搜词，属性词，来针对性的出价，调整，分时间段，地域，人群

4、千人千面推荐流量：老客户在购买过咱们店铺产品后是会给他的好友有一个同时推荐的作用，那么这个就是等店铺人群标签精准后流量自然进入店内

5、直播流量：现阶段拼多多直播处于1.0阶段，直播可以帮店铺拉升搜索权重，提高店铺的人群精准度，人流量拉升，通过直播间讲解，提升转化率。

根据流量的结构进行合理的规划，这样店铺可以事半功倍。

如果您店铺在运营的过程中，出现问题，自己解决不了的，大家可以交流下，相互学习分享。