

拼多多代运营 为什么你会感觉电商越来越难

产品名称	拼多多代运营 为什么你会感觉电商越来越难
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

大家好，我是老宋，关注老宋，每天学习不一样的运营知识

今天嘛，主要是聊聊这些年来我对电商的一些见解及看法吧。然后我也想知道大家对电商的一些看法，因为最近确实很多商家找我聊天的时候，都说：怎么感觉电商越来越难了，不管是做什么都感觉没什么起色，报名培训学习过了，组建团队也试过了，找代运营也都有过，但就是没一样是有突破的，是我自己方法错了，还是平台开始不好做了呢？

针对这个问题啊，今天非得聊聊不可了！

分开三个点聊聊，看看你有没有遇到此类的问题，我更想的是大家互相讨论，让大环境的资讯都能总结在一起，共同提升。

平台：

现在是内容化的时代，随着3.0电商时代短视频的兴趣，很多消费者已经从以前的看看图片、看看介绍就下单购买的习惯改成了从短视频内容透出再进行购买下单。为什么拼多多直播主推？而且通过拼多多直播成交的用户群体也较多？其实重点就是消费理念开始改变了，如果平台不做出的一系列的变化去迎合消费者，平台也将受到全网流量下滑的困境了。

对于短视频，大家想到的是抖Y、快S，当然这两大龙头现在做的直播带货可是非常火热的哦。但我们从平台上一一剖析，为什么别人能做直播你不能做？而你没有全力以赴去做直播就到处和别人说和自己说“电商真TM的难做”！这话以后就不要再说了，你说“TM难做”平台就给你流量啊？醒醒吧少年！

平台的改革，短视频、直播、内容，的重要性是不可忽略的，我看到一个店家做直播（服装），她从100粉丝开始，一个月暴涨5万粉丝，为什么？难道天下掉下馅饼了吗？就算有馅饼，你**都要弯腰才能捡的

到啊！兄die，世界没有不劳而获的东西的。这位店主能够做到一个月暴涨5万粉丝，是因为她一天播6-8个小时，加上每一次直播都会抽取20条评论及关注的粉丝送衣服，虽然衣服的价值可能不高，但免费的东西谁不要？如果你是做女装的，而你有能力直播的情况下，照她的做法一天6-8小时直播，加上每次直播规定的时间开始抽奖送20件东西出去，你觉得你会没有机会吗？

说到了这里，很多类目的商家开始吐槽了：这么容易，谁不去做啊？！要明白，容易的事情坚持做，才是最难的事情！找几个朋友进去给你点点赞加粉，就算没人看你一天也播4-5个小时，我就不信你一周后还是几个人看你的直播间了（没做过的，不要乱说不行）。这个女装店长的案例，虽然不是我做的，但我一直持续关注着，看着她怎么坚信、艰辛、坚持，一直到现在！或许你这么久以来做的电商运营都是在徒劳，或许你只是正在累计经验，等待某一天真正的爆发而已。只要精神不滑坡，办法总比问题多！

对于平台的改革，你不做出方式方法迎合平台玩法？你还在每天想着怎么做几百笔销量，怎么获得免费流量？怎么样0成本月入百万？洗洗睡吧！！

商家：

平台的一些改革说完了，那就说说商家自身的问题吧。大部分商家都开始迷茫了，平台多不知道如何选择、平台的推广费更是越来越高了。导致根本不知道从什么地方入手，这个时候就会产生几类商家了：

- 1、多个平台操作，每个平台都花推广费，最后没有一个平台能够起来。
- 2、多个平台操作，都不花推广费，全靠免费流量，最后还是没做起来。
- 3、一个平台操作，圈死自己，从A平台的圈子根本走不出来，最后也没做起来。

这三类的卖家肯定是目前绝大部分卖家的场景之一了，越来越迷茫，平台越多越做不好，只做一个平台又无法突破，真难受！

我曾经与一个珠宝公司的负责人聊起电商，他说起公司的电商运营模式后，就连自己都没搞清楚哪个才是主力，做的国内电商平台有接近10个，还有一些我根本都没听过的网购平台，我问他销量如何时，他说这么多平台，有的平台要给服务费的，加起来一年消耗平台服务费都接近10万了，加上部分的推广费总成本30万，做了两年都在亏本。这就是第一类的多个平台操作，都花推广费，还是没做起来。后面我和他说珠宝类还是直播会比较关键，还不如暂停几个不是太知名的网购平台，主力做2-3个平台，把推广费用在人力直播上，会得到更好的效果的。最后过了3个月他改变了策略，开始做直播，加上付费推广引流进店通过直播进行转化，效果比起以前好多了，最起码没那么繁琐，而且利润也比较可观了。有时候一个思维，一个技巧，一个改变就大大提升了你对电商的认知。

还有遇到过一个做低翡翠定制的，他是属于第二类：多个平台，不花推广费操作的那种。和他沟通过两次，我基本已经不想再聊下去了，每次聊3个小时这不是问题，重点是他有自己的想法不听取建议的那种，他觉得没必要花推广费，现在我请了5个运营和3个助理管理多个店铺和平台，销售的货值也不会少。但我问他总合一年的销售额和团队开支，能平衡吗？他说不能！！我说还不如把运营留下2个，助理留1个，然后撤掉2个平台，用这些人工开支去做下有效果的平台，不是更好？但他说这可不一样，我花推广费不知道效果如何，但我请的人员在我公司做事情，那就不同了！！我真的无语，这完全就是一个传统行业的“老古董”啊！！既然不听取建议，那何必找我沟通交流呢，这很简单的道理。自己核算一下成本，哪个划算就做哪个，而不是一定要人多，主要是效果能不能体现，能不能有好的起色！！

个人（消费者）：

第三个个人观点，就是现代消费者对于平台的一些改变及认知。很久之前开始兴起网购，网购平台也层出不穷，导致商家与消费者都分化了，流量细分化后，消费者的购物选择也较多了，加上现在内容时代

的抖Y、快S、微S等多个粉丝经济平台，导致了我们的网店的时候，会感觉流量怎么做也上不去，其原因在于现在的消费者购物模式升级了，从以前简单的图片、视觉到了现在的动画、内容、视频等阐述。

而且当一个商家有了粉丝之后，做什么都基本能够卖出去，这跟以前一线品牌的做的营销广告一个道理的。为什么现在的一线品牌知名度这么高？而且消费者购买一线品牌都不会考虑品质问题？这也是因为一线品牌的长期累积种下的因果。如果你刚开始做品牌或店铺，就想着如何做到一线品牌，然而也不投入，也不朝着累积的方向去做，那终将会失败。不因为什么，很简单的道理：没有付出，肯定没有收获。

而现代的消费者一样，不管是通过那个平台或渠道了解到一个网红和产品，是否都是冲着网红的吸引力和介绍购买下单的呢？就算是我，有时候从抖Y上看到一些经济学、商业理论等方面的短视频，而短视频中带有橱窗我也会进去看看商品，然后觉得有用我也会下单购买的。是因为短视频的介绍较为符合商品，所以我有下单购买的欲望。

平台虽然层出不穷，流量的分散也导致了我们的店铺分配流量变少了，但我们需要承认的是互联网越来越融入人们的生活了，而我们原来就是站在这个时代的风口上，比起不懂电商和互联网的人会更有优势，我们为什么不专注、努力的去做好电商平台呢？网购、电子商务平台只要对我们有价值的，我们都可以去尝试的。不然，你每天对着电脑是为了什么？！

浙江天赞网络科技有限公司，拼多多代运营专家，我们是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