

拼多多代运营如何突破销量瓶颈

产品名称	拼多多代运营如何突破销量瓶颈
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

大家好，我是米琦，初次在知乎写文章，给大家介绍下我自己，我做运营时间就比较久，在拼多多平台运营有一些自己的心得，借知乎平台接下来跟更多喜欢运营工作的人员，愿意一起探讨资深老铁，相互多多交流，一起共同成长。

今天跟大家重点是分享下，针对有基础的店铺，在推广方面遇到瓶颈期了，以及店铺流量出现下滑状态比较严重的时候，如何做突破。该如何检查店铺、找到根源问题、然后找到针对性做提升。因为最近有很多，店铺月销在60多万，月销百万的店铺老板找到我，一个店铺拉升起来不容易，可是稍不留神，就会一落千丈。

在做有基础的店铺诊断的时候，一定要从店铺数据分析入手。这个我分为了这几点：

- 1、店铺自我诊断，看下是否存在产品信息问题。
- 2、商品列表，是否有滞销产品 以及店铺综合滞销率
- 3、查看店铺综合DSR评分，是否有低于同行均值：若低于是哪方面的问题，刨根问底
- 4、分析店铺访客来源：搜索流量、活动流量、资源位流量、直通车流量，通过流量结构分析店铺的流量是否多元化，是否存在只靠直通车流量的问题。
- 5、分析店铺层级
- 6、分析店铺流量值，是否有拉升空间
- 7、分析支付转化率 相对于同行均值 优秀水平。

若低于则要分析影响支付转化率因素：定价结构、图片是否卖点突出、产品实力、营销卖点、首页差评、特色活动等等

8、分析评价

9、分析活动流量

10、分析直通车数据：投产比、关键词、人群溢价等等。

首先我跟大家分享下，前面有在分析的一个店铺数据：

从以上店铺的数据来看，这个店铺虽然月销有60多万，但是店铺的访客流量是只能同层级的均值，还没有到优秀水平，并且数据过于平缓，没有递增，近期的没有做突破。这个店铺是在推广方面遇到了瓶颈期，因为直通车的数据没有放上去，对比近30天的访客数量，直通车搜索点击量+场景点击量+直播点击量，以及销售额对比来看，店铺80%以上都是靠付费推广。其中店铺的：关键词搜索流量+个性化推荐流量+活动流量+资源位流量扶持等都是没有拿到。这样店铺就是病态的。

店铺自然流量没有拉升起来，说明店铺基础内功是有问题，1、51条产品有38条是存在商品信息质量问题，导致单品权重过低，直接影响搜索流量。

2、同比销售额和订单数下，收藏人气过低，店铺没有增加收藏的引导性文字。拼多多是玩社交圈的玩法，收藏人气越高，权重越高，粉丝有沉淀，个性化推荐流量会越多。这个明显是不足。

3、活动没有报名参加，活动的流量入口没有打开。

4、直通车的推广，关键词质量分过低，ROI偏低，并且DMP未开通，在推广未做人群精准定位，引流不精准。

综合来说：基础太差，店铺流量入口过于狭窄，这个是店铺靠直通车推广拉升起来会遇到的通病。

针对上面的店铺，我当时接手后，让团队详细分析诊断店铺，找出店铺内因，从而从根源解决问题，一个月店铺销售额翻倍。