

拼多多运营实战手册



[拼多多运营实战手册_下载链接1](#)

著者:姚广辉

出版者:机械工业出版社

出版时间:2019-10

装帧:

isbn:9787111634775

拼多多以社交电商起家,与其他电商平台相比,具有门槛低、流量大、推广快、成本低等优势。如果你想开启自己的电商事业,不妨从拼多多开始;如果你想打造好拼多多店铺,不妨打开本书,从零开始学习运营吧!

本书是一本拼多多店铺运营手册，其中包含平台介绍、新店开店指南、日常运营、推广引流、店铺优化、爆款打造、售后服务等多个板块，每个板块都配有实用的解决方案和手把手的操作步骤图，即使你从来没有接触过电商运营，也能够轻松上手。

本书为拼多多运营者解决三大问题：

1.拼多多和其他电商，我们为何不一样？

——拼多多客群精准画像，为你指明电商未来！

2.新店开张，没流量怎么办？

——巧妙引流，才是成交的前提！

3.爆款是蒙出来的吗？

——数据化运营，才是做好拼多多店铺的关键！

本书的语言通俗易懂，图表生动直观，方法步骤详细易学，提供了大量*新的店铺运营技巧和操作实例。本书力求把最核心、最实操的内容直接呈现给读者，让读者在运营拼多多的道路上少走弯路。

作者介绍:

姚广辉

中国电子商务协会社交电商专委会主任，全球社交电子商务大会创始人，县学（北京）电子商务技术研究院院长，国内社交电商专家，曾任中国电子商务协会副理事长兼扶贫办主任，对电子商务、社交电商、消费扶贫、产业扶贫有独到见解；参与了《中华人民共和国电子商务法》起草座谈，在国内率先提出“社交电商消费扶贫”的概念。多次参加国务院扶贫办、工业和信息化部、农业农村部、商务部、中央网信办、国家烟草专卖局等部门组织的电子商务调研、规划和培训，被38个市、县（区）人民政府聘为电子商务和扶贫专家顾问。

铃光强

中国电子节能技术协会绿色电商委员会常务副会长，社交电商商学院执行院长，县学（北京）电子商务技术研究院研究员，中国电子商务协会高级讲师，吸引力营销创始人，社交电商营销专家。具有18年营销、培训经验，2018年指导700名学员创造了5亿元销售额，学员遍布全国及海外。

目录: 第1章

拼多多崛起，社交电商的新机遇

1.1 突围电商困局的猛兽，为什么是拼多多 //

1.1.1 为何拼多多能火起来 //

1.1.2 拼多多的火爆有何启示 //

1.2 拼多多与淘宝有何区别，还值得做吗 //

1.2.1 淘宝和拼多多的区别 //

1.2.2 拼多多值得做吗 //

1.3 入驻拼多多，开店流程详解 //

1.3.1 拼多多开店所需资料 //

1.3.2 拼多多开店的六个步骤 //

- 1.3.3 拼多多的入驻费用 //
- 1.3.4 拼多多开店的注意事项 //
- 1.4 了解平台规则，避免出现违规行为 //
- 1.4.1 遵守平台规则 //
- 1.4.2 不要使用导流词汇 //
- 1.4.3 禁止售卖假货、违禁品 //
- 1.4.4 避免商品描述与实物不符 //
- 1.4.5 不要虚假发货 //
- 1.4.6 避免发货超过规定时限 //
- 1.4.7 不要有违规的评价 //

第2章

做好准备，入驻拼多多必备常识

- 2.1 在拼多多上开店，产品该如何定位 //
- 2.1.1 拼多多的用户群分析 //
- 2.1.2 拼多多的产品定位 //
- 2.2 找对货、定好价，你就成功了一半 //
- 2.2.1 拼多多的货从哪里来 //
- 2.2.2 拼多多选款秘籍 //
- 2.2.3 拼多多产品定价规则 //
- 2.2.4 拼多多定价策略 //
- 2.3 拼多多店铺运营“潜规则” //
- 2.3.1 拼多多上新流程 //
- 2.3.2 优化下架时间 //
- 2.3.3 店铺风格要统一 //
- 2.4 让店铺一夜归零的雷区千万要注意 //
- 2.4.1 查看违规信息的方法 //
- 2.4.2 拼多多规则“高压线” //

第3章

新手开店运营，第一次开店就成功

- 3.1 准备开店，店铺装修很重要 //
- 3.1.1 拼多多店铺装修流程 //
- 3.1.2 商品详情页的三要素 //
- 3.1.3 拼多多商品详情页加分技巧 //
- 3.2 提高曝光率，取标题也有技巧 //
- 3.2.1 三种常见的错误标题 //
- 3.2.2 寻找标题关键词 //
- 3.2.3 关键词的筛选组合 //
- 3.3 制作拼多多主图前，要知道这些 //
- 3.3.1 设置拼多多商品主图 //
- 3.3.2 优质主图应具备的特征 //
- 3.4 掌握五大方法，新店破零很容易 //
- 3.4.1 给顾客让利，保证质量 //
- 3.4.2 借助社交平台的力量来破零 //
- 3.4.3 利用平台资源破零 //
- 3.4.4 增强运营思维 //
- 3.4.5 通过提升服务品质提升评价 //
- 3.5 测款、测图，遇到问题及时调整 //
- 3.5.1 店铺推荐位测款 //
- 3.5.2 老客户测款 //
- 3.5.3 活动测款 //
- 3.5.4 搜索推广测款 //
- 3.5.5 有问必答，有错必改 //

第4章

多参加推广与活动，增加流量和曝光量

- 4.1 搜索推广，类似淘宝直通车 //
- 4.1.1 拼多多搜索推广的基础知识 //
- 4.1.2 添加搜索推广的步骤 //
- 4.1.3 商家必须掌握的搜索推广技巧 //
- 4.2 场景推广，千人千面，精准转化 //
- 4.2.1 拼多多场景推广基础知识 //
- 4.2.2 实施场景推广的步骤 //
- 4.2.3 场景推广的出价技巧 //
- 4.2.4 搜索推广和场景推广的区别 //
- 4.3 聚焦展位，相当于淘宝的钻石展位 //
- 4.3.1 拼多多聚焦展位的基础知识 //
- 4.3.2 聚焦展位的创建步骤 //
- 4.3.3 制作高点击率聚焦展位图片 //
- 4.4 多多进宝，拼多多也有淘宝客 //
- 4.4.1 多多进宝的四大作用 //
- 4.4.2 多多进宝的投放方法 //
- 4.4.3 多多进宝进阶技巧 //
- 4.5 参加活动，提高曝光量和销量不是难题 //
- 4.5.1 拼多多平台上的常见重要活动 //
- 4.5.2 竞价活动报名 //
- 4.5.3 营销活动报名 //
- 4.5.4 避开“陷阱”，更易报名成功 //

第5章

日常运营，商品与店铺的优化与提升

- 5.1 拼多多SEO优化及六大影响因素 //
- 5.1.1 拼多多SEO优化的常用方法 //
- 5.1.2 影响拼多多商品排名的六大因素 //
- 5.2 提升店铺DSR评分，打造优质店 //
- 5.2.1 做好评价管理，不怕分数低 //
- 5.2.2 四种方案，有效提升DSR评分 //
- 5.3 提升权重，成为拼多多上的旺铺 //
- 5.3.1 五大影响权重的因素 //
- 5.3.2 五种途径，增加权重方法 //
- 5.4 提高流量，才是成交的前提 //
- 5.4.1 获取拼多多平台的流量扶持 //
- 5.4.2 巧妙运用引流小工具 //
- 5.4.3 微信引流 //
- 5.4.4 抖音引流 //

第6章

打造超级爆款，产品日销过万并不难

- 6.1 标品和非标品，爆款打造有什么区别 //
- 6.1.1 标品和非标品的区别 //
- 6.1.2 标品的运营策略 //
- 6.1.3 非标品的运营策略 //
- 6.2 二次转化，提高复购率的方法 //
- 6.2.1 三个维度助力提高复购率 //
- 6.2.2 促进回购的六种方法 //
- 6.3 搞定售后评价，引爆商品转化率 //
- 6.3.1 从质量和细节入手 //
- 6.3.2 学会维护自己的权益 //
- 6.4 打造爆款，引爆流量 //
- 6.4.1 打造爆款前先关注市场，厘清思路 //
- 6.4.2 打造爆款的方法 //
- 6.5 拼多多中常见的八种促销方法 //

第7章

服务与维护到位，争做拼多多优秀店铺

7.1 客服回复，聊天技巧不可少 //

7.1.1 如何提高客服回复率 //

7.1.2 如何提高客服的沟通质量 //

7.1.3 与客户沟通的“四字诀” //

7.2 发货、处理售后订单，做好物流服务 //

7.2.1 做好发货服务 //

7.2.2 处理好退款/售后订单 //

7.2.3 遇到物流异常情况该怎么办 //

7.3 提高收藏率，促进精准转化 //

7.3.1 拼多多收藏可以刷吗 //

7.3.2 如何提高店铺收藏转化率 //

7.4 提高售后服务质量，避免后顾之忧 //

7.4.1 拼多多售后服务指标有哪些 //

7.4.2 提高售后服务评分的措施 //

7.4.3 售后问题的处理方式 //

7.4.4 遇到恶意买家的处理方法 //

7.5 数据化运营是做好拼多多店铺的关键 //

7.5.1 电商数据化运营是什么 //

7.5.2 数据化运营意味着练好基本功 //

7.5.3 店铺运营过程中数据化起到重要作用 //

• • • • • [\(收起\)](#)

[拼多多运营实战手册_下载链接1](#)

标签

拼多多

【电商运营】

电商

运营

Stack

未入库

评论

帮我课程项目答辩获得表扬！

[拼多多运营实战手册_下载链接1](#)

书评

[拼多多运营实战手册_下载链接1](#)