

将拼多多店铺从**0元**做到  
**10万、100万、1000万**  
营业额的**运营秘籍**

# 拼多多 运营 从入门到精通

数十家网红店铺  
真实运营案例  
运营资料，揭秘分享

徐茜◎著

教你轻松日销超过  
**10单、100单、1000单**  
利润指数级增长

中国铁道出版社有限公司  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE CO., LTD.

# 拼多多 运营 从入门到精通

徐茜◎著

中国铁道出版社有限公司  
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE CO., LTD.

## 内 容 简 介

本书以拼多多平台店铺运营为主题，系统讲解新手开店、店铺装修、爆款打造和口碑营销等一系列知识，为读者提供具体的实战方法，帮助读者提升店铺营销推广效率，摆脱销量低迷困境，打造畅销常销爆款。

全书共11章：前3章为新手开店篇，介绍店铺运营基础工作，包括运营思维、创建店铺、平台规则等内容；第4~5章为店铺装修篇，介绍店铺装修技巧，主要讲解拼多多平台美工需要掌握的设计实操技能；第6~8章为爆款打造篇，介绍如何打造爆品、提升转化率；第9~11章为口碑营销篇，介绍如何对商品进行营销推广，包括客服管理、付费推广以及活动推广等内容。

本书结构清晰，内容丰富，语言简洁，适合想了解拼多多、想在拼多多开店的创业者、想提升的卖家、想拓展线上渠道的实体店主、想用业余时间赚钱的全职家庭主妇，以及相关的电子商务运营人员学习。

### 图书在版编目（CIP）数据

拼多多运营从入门到精通/徐茜著. —北京：中国铁道出版社有限公司，2020.1（2020.1重印）  
ISBN 978-7-113-26259-4

I. ①拼… II. ①徐… III. ①电子商务—网络营销  
IV. ①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字（2019）第207971号

书 名：拼多多运营从入门到精通  
作 者：徐 茜

责任编辑：张亚慧  
责任印制：赵星辰

读者热线电话：010-63560056  
封面设计：MXD DESIGN  
STUDIO

出版发行：中国铁道出版社有限公司（100054，北京市西城区右安门西街8号）  
印 刷：北京铭成印刷有限公司  
版 次：2020年1月第1版 2020年1月第2次印刷  
开 本：700 mm×1 000 mm 1/16 印张：18.25 字数：287千  
书 号：ISBN 978-7-113-26259-4  
定 价：59.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书，如有印制质量问题，请与本社读者服务部联系调换。电话：（010）51873174  
打击盗版举报电话：（010）51873659

## PREFACE

### 前 言

拼多多创始人、CEO 黄峥表示：“拼多多以一个强劲增长的季度开始了 2019 年，公司将在今年继续取得突破性进展。通过专注于‘普惠’‘人为先’‘更开放’，我们将不断为用户和商家提供差异化的价值，持续扩大和深化与 4.43 亿年度活跃买家的关系，并加强实现‘新电子商务’愿景的基础。”

根据拼多多发布的《2019 年第一季度财报》显示：

(1) 年活跃买家数：4.433 亿（截至 2019 年 3 月 31 日的 12 个月期间）。

● 同比净增：1.484 亿（2018 年同期为 2.949 亿）。

● 同比增长：超过 50%。

(2) 平均月活用户：2.897 亿。（2019 年第 1 季度的移动端客户数据，该项数据仅统计拼多多 App 入口的月活用户，没有包括通过社交网络和其他接入口访问拼多多平台的用户。）

● 同比净增：1.235 亿（2018 年同期为 1.662 亿）。

● 同比增长：超过 74%。

根据知名移动互联网大数据监测平台 TrustData 发布的报告显示，在综合类电商平台中，拼多多的月活用户规模仅低于淘宝，位于第二名，月环比增速则大幅领先其他平台，继续保持第一名，如下图所示。

综合类电商平台	月活用户规模 (单位：万人)	月环比增速
• 1、淘宝	• 41648	• 2.70%
• 2、拼多多	• 19358	• 8.44%
• 3、京东	• 8300	• 5.02%
• 4、天猫	• 1449	• -14.58%
• 5、苏宁易购	• 912	• -3.94%

毫无疑问，拼多多已经从一个电商新秀晋身为电商巨头，同时也是社交电商领域的“独角兽”企业。拼多多通过社交拼团模式快速占领电商制高点，消费者可以通过朋友圈、社群等渠道来分享自己的拼团链接，同时也将拼多多和商品分享到了这些社交渠道中，以使用更低的价格去购买商品。这种社交电商模式，不管是对平台和商家，还是对消费者来说，都是有利的。

在社交电商的模式下，拼多多不仅提升了用户的购物体验，还促使平台用户自发地去分享，极大地降低了流量获取成本，实现了裂变式的传播。那么，广大商家该如何做拼多多？本书专门服务于拼多多商家，是为其量身定制落地的实操课程，作者提供专业辅导，快速帮助商家成长，利用流量红利快速提升访客。通过学习本书，可以帮助读者解决以下问题，在电商时代少走弯路。

- 店铺没访客，产品没排名？
- 产品没效率，转化特别低？
- 付费推广贵，ROI 惨不忍睹？
- 活动报不上，店铺一直亏本？

以上种种的迷茫，根源在于你缺少对拼多多电商系统的全面了解，本书由资深电商作者系统编写，内容通俗易懂、知识涵盖全面，用最实操最落地的方法，教会拼多多创业者，如何做好店铺运营、管理，少走弯路，少花冤枉钱，最终实现盈利。

本书根据平台规则玩法打造 11 大课程体系，包括拼多多入门、开店运营、平台规则、美工视觉、店铺装修、选款定价、排名流量、打造爆款、评价口碑、营销推广、活动玩法等，从根本上解决商家的运营难题，适合以下读者群体。

- 零基础小白：从未在网上开店，一样可以快速学会。
- 迷茫中的卖家：对拼多多糊里糊涂，想进一步提升。
- 实体店主：想开拓线上销售渠道，多一条生财之道。
- 全职家庭主妇：业余时间很多，想让时间更有价值。

读者可以通过本书高效学习、快速掌握和更新拼多多的新玩法，让你在竞争中时刻保持领先优势，迅速提升你的店铺竞争力，立竿见影！

正所谓“长江后浪推前浪”，墨守成规只会束缚你的思维，商场如战场，在拼多多店铺运营中，只有灵活应变，不断创新，不断超越同行、超越自我，

## 前 言

从成长走向成熟，才有竞争力，才能在机遇与风险当中使自己立于不败之地。在你还没有获得最终胜利的时候，先让我们掌握通向胜利之路的方法，跟着笔者一起来学习拼多多运营的新技能吧！

本书由徐茜编著，参与编写的人员还有苏高等人，在此表示感谢。由于作者知识水平有限，书中难免有错误和疏漏之处，恳请广大读者批评、指正，联系微信：157075539。

编者

2019年9月

# | 目录 |

## CONTENTS

---

### 第1章 飞速发展：拼多多究竟有何神奇之处 / 1

- 1.1 拼多多的崛起，成为现象级网络产品 / 2
  - 1.1.1 拼多多崛起是产品与社交的力量 / 2
  - 1.1.2 需求分析：满足用户的基本需求 / 3
  - 1.1.3 市场分析：移动电商的发展前景广阔 / 5
  - 1.1.4 竞争分析：主流的电商平台对比 / 6
  - 1.1.5 差异化分析：寻找新的市场蓝海 / 9
- 1.2 拼多多营销模式：社交 + 电商 / 9
  - 1.2.1 产品概括：重在“拼”团和实惠“多多” / 10
  - 1.2.2 用户定位：拼多多平台的三类典型人群 / 12
  - 1.2.3 行业分析：很好地利用了微信渠道优势 / 13
- 1.3 破局之道：拼多多的运营思维 / 16
  - 1.3.1 什么样的卖家适合拼多多开店 / 16
  - 1.3.2 拼多多个人店和企业店的区别 / 18
  - 1.3.3 拼多多卖家遇到的瓶颈有哪些 / 22
  - 1.3.4 现在入场拼多多，还有机会吗 / 24
  - 1.3.5 拼多多商家的分类和特点 / 25
  - 1.3.6 不同类型商家如何才能赚到钱 / 26

### 第2章 开店运营：拼多多的内功精细化操作 / 29

- 2.1 创建店铺：拼多多开店流程全详解 / 30
  - 2.1.1 开店流程：拼多多入驻基本操作 / 30
  - 2.1.2 发布宝贝：拼多多如何上架新品 / 35

- 2.1.3 手把手教你填写拼多多商品属性 / 38
- 2.1.4 拼多多商品发布的相关操作技巧 / 42
- 2.2 页面介绍：拼多多的产品体验分析 / 44
  - 2.2.1 首页功能模块：基因是分享 / 44
  - 2.2.2 推荐功能模块：主动式推广 / 46
  - 2.2.3 搜索功能模块：被动化营销 / 47
  - 2.2.4 聊天功能模块：与商家沟通 / 48
  - 2.2.5 个人中心模块：订单的管理 / 49
- 2.3 后台管理：拼多多商家版使用技巧 / 50
  - 2.3.1 拼多多后台认识之标题栏的功能 / 51
  - 2.3.2 拼多多后台认识之发货管理模块 / 53
  - 2.3.3 拼多多后台认识之售后管理模块 / 55
  - 2.3.4 拼多多后台认识之商品管理模块 / 59
  - 2.3.5 拼多多后台认识之店铺营销模块 / 62
  - 2.3.6 拼多多后台认识之账户资金模块 / 66
  - 2.3.7 拼多多后台认识之多多客服模块 / 69
  - 2.3.8 拼多多后台认识之推广中心模块 / 71

### 第3章 平台规则：深度讲解罚款规则免被坑 / 73

- 3.1 注意法规：拼多多广告法详解 / 74
  - 3.1.1 2019年电商法实施注意事项 / 74
  - 3.1.2 拼多多商品及信息发布通则 / 77
  - 3.1.3 拼多多新手开店的注意事项 / 81
- 3.2 规则须知：了解平台相关规则 / 82
  - 3.2.1 拼多多处罚规则及规避之假货处理 / 82
  - 3.2.2 拼多多处罚规则及规避之延迟发货 / 84
  - 3.2.3 拼多多处罚规则及规避之虚假发货 / 86
  - 3.2.4 拼多多处罚规则及规避之欺诈发货 / 91

- 3.2.5 拼多多处罚规则及规避之商品缺货 / 93
- 3.2.6 拼多多处罚规则及规避之虚假交易 / 96
- 3.2.7 拼多多处罚规则及规避之描述不符 / 98
- 3.2.8 拼多多处罚规则及规避之滥发信息 / 101

## 第4章 美工视觉：轻松打造百分百转化产品 / 103

- 4.1 照片拍摄：轻松拍出爆款拼多多照片 / 104
  - 4.1.1 布光高手：简易的布光专业拍摄效果 / 104
  - 4.1.2 构图运用：商品拍摄超实用拍摄构图技巧 / 106
  - 4.1.3 拍摄技巧：拼多多产品摆放与拍摄技法 / 109
- 4.2 PS操作：拼多多图片内容的美化处理 / 112
  - 4.2.1 基本处理：裁剪与处理拼多多图像文件 / 113
  - 4.2.2 抠图处理：运用抠图技能美化拼多多图像 / 114
  - 4.2.3 调色处理：运用颜色调整美化拼多多图像 / 115
- 4.3 图片美工：增加拼多多商品图片点击率 / 116
  - 4.3.1 把模糊图片变清晰 / 116
  - 4.3.2 把握好视觉的光线 / 117
  - 4.3.3 视觉设计富有创意 / 118
  - 4.3.4 色彩设计绚丽夺目 / 119
  - 4.3.5 蕴含丰富视觉灵魂 / 119
  - 4.3.6 长图文更具冲击力 / 120
  - 4.3.7 动图产生动感效果 / 121
  - 4.3.8 水印帮助自动推广 / 121

## 第5章 店铺装修：打造个性化视觉店铺效果 / 123

- 5.1 主图设计：高点击产品主图设计思路 / 124
  - 5.1.1 颜色字体，搭配调和 / 124
  - 5.1.2 创意素材，抓突破点 / 125

- 5.1.3 内容全面, 重点突出 / 125
  - 5.1.4 结构清晰, 主次分明 / 126
  - 5.1.5 视觉化设计 + 产品介绍 / 126
  - 5.2 装修设计: 制作高转化率店铺页面 / 127
    - 5.2.1 店铺店招设计技巧 / 127
    - 5.2.2 首页欢迎模块设计技巧 / 129
    - 5.2.3 产品详情页设计技巧 / 133
    - 5.2.4 产品列表装修设计技巧 / 136
    - 5.2.5 关联销售装修设计技巧 / 137
  - 5.3 图文优化: 提高店铺内容的转化率 / 139
    - 5.3.1 文案设计: 抓住卖点让产品会说话 / 140
    - 5.3.2 吸引眼球: 店铺海报图文内容设计 / 141
    - 5.3.3 视觉营销: 通过图文准确表达信息 / 143
- 第 6 章 选款定价: 快速选出拼多多爆款货源 / 147**
- 6.1 选款定律: 在众多款式里选出属于自己的爆款 / 148
    - 6.1.1 拼多多平台的主营类目讲解 / 148
    - 6.1.2 选款是爆款必不可少的一步 / 151
    - 6.1.3 拼多多选款需要注意的细节 / 153
    - 6.1.4 拼多多产品选择的极致玩法 / 153
    - 6.1.5 从选款到爆款培养操作流程 / 156
  - 6.2 产品定位: 从精准的产品定位来确定商品款式 / 158
    - 6.2.1 产品定位之货源选择分析 / 158
    - 6.2.2 产品定位之目标市场分析 / 159
    - 6.2.3 拼多多店铺精准定位技巧 / 160
    - 6.2.4 店铺产品定位及选款方法 / 161
    - 6.2.5 产品选款的 5 大基本方案 / 162

### 6.3 产品定价:掌握正确合理的拼多多爆款定价规律 / 163

6.3.1 定价的基本原则:满足性价比高 / 163

6.3.2 拼多多拼单团购价格差设计方法 / 164

6.3.3 采用单品组合定价带动店铺销量 / 165

6.3.4 拼多多给商品定价的3个小建议 / 166

6.3.5 打破拼多多同质化价格竞争技巧 / 168

## 第7章 排名流量:零基础快速抓取流量技巧 / 171

### 7.1 搜索推广:拼多多如何提升商品排名 / 172

7.1.1 拼多多的自然排名规则 / 172

7.1.2 拼多多搜索排名原理解析 / 175

7.1.3 拼多多类目排名原理解析 / 176

7.1.4 优质关键词的布局技巧 / 177

7.1.5 提升产品权重和店铺权重 / 178

7.1.6 SEO自然搜索优化排名 / 181

### 7.2 站内引流:拼多多如何快速增加流量 / 181

7.2.1 全面解析拼多多流量来源 / 182

7.2.2 拼多多的千人千面逻辑 / 183

7.2.3 社交营销活动引流推广 / 185

7.2.4 拼多多小程序引流推广 / 188

7.2.5 获取单品自然流量技巧 / 189

### 7.3 站外引流:拼多多如何快速增加流量 / 191

7.3.1 利用微博渠道引流 / 191

7.3.2 利用微信渠道引流 / 194

7.3.3 利用社群营销引流 / 195

7.3.4 利用自媒体渠道引流 / 196

7.3.5 站外SEO与UEO结合引流 / 197

## 第 8 章 打造爆款：揭秘拼多多日出千单玩法 / 199

- 8.1 爆款打造：无爆款，不电商 / 200
  - 8.1.1 拼多多爆款打造四部曲 / 200
  - 8.1.2 五招基础销量轻松破零 / 201
  - 8.1.3 找关键词打造爆款标题 / 204
  - 8.1.4 看懂爆款产品的数据特征 / 206
  - 8.1.5 分时折扣把握爆款推广节奏 / 208
  - 8.1.6 使用优惠券促进下单和转化 / 210
  - 8.1.7 使用多件优惠拉升店铺 GMV / 213
- 8.2 商品标签：让点击率暴涨 / 215
  - 8.2.1 服务标签：优化用户购物体验 / 215
  - 8.2.2 社交标签：吸引更多老客户回购 / 220
  - 8.2.3 榜单标签：爆款产品身份代表 / 221
  - 8.2.4 优惠标签：引爆流量高效转化 / 222
  - 8.2.5 资源位标签：抢占有利推广渠道 / 225

## 第 9 章 评价口碑：拼多多金牌客服必备技能 / 227

- 9.1 做好客服管理，提升客户的满意度 / 228
  - 9.1.1 做好客服绩效考核工作 / 228
  - 9.1.2 拼多多客服的常用沟通技巧 / 229
  - 9.1.3 用求赞获得更多点赞率 / 230
  - 9.1.4 提升询单转化降低流失 / 231
  - 9.1.5 降价催支付提升转化率 / 232
- 9.2 使用客服工具，大大提高工作效率 / 234
  - 9.2.1 机器人回复设置：有效提高五分钟回复率 / 234
  - 9.2.2 分流设置：完善店铺的售前、售后客服分工 / 235
  - 9.2.3 商品卡片自动回复：帮助买家了解商品信息 / 236
  - 9.2.4 聊天自助菜单：极大地提高店铺页面曝光率 / 238

9.2.5 客服二维码：快速响应，让买家1秒找到你 / 239

9.2.6 商家客服答疑功能：减少咨询量，提高效率 / 240

9.3 善用评价模块，转化翻倍提升口碑 / 241

9.3.1 店铺获得好评的技巧有哪些 / 242

9.3.2 利用短信服务功能获取好评 / 243

9.3.3 利用“小礼物”获取买家好评 / 244

9.3.4 用客服创新回复增加买家好感 / 245

9.3.5 使用客服专用券功能安抚客诉 / 245

9.3.6 差评处理技巧让店铺远离差评 / 246

## 第10章 营销推广：玩转拼多多轻松上首页 / 247

10.1 搜索推广：根据商品特点精准引流 / 248

10.1.1 创建：新建搜索推广计划 / 249

10.1.2 选词：选出优质的关键词 / 250

10.1.3 养词：提高关键词质量分 / 251

10.1.4 测款：选出好产品和主图 / 252

10.1.5 出价：降低成本提高效率 / 253

10.2 场景展示：优化高投产促进交易转化 / 254

10.2.1 功能简介：场景展示推广 / 254

10.2.2 功能入口：新建推广计划 / 255

10.2.3 数据分析：查看推广数据 / 257

10.2.4 出价技巧：开启自动调价 / 257

10.2.5 优化方法：优化商品体验 / 258

10.2.6 玩法心得：获得更多曝光 / 259

## 第11章 活动玩法：永不过时的访客暴涨技巧 / 261

11.1 活动报名：给产品和店铺更多展示的机会 / 262

11.1.1 认识活动：拼多多的活动分类 / 262

- 11.1.2 准备工作：有序把控活动节奏 / 263
- 11.1.3 抓取流量：选择活动的资源位 / 263
- 11.1.4 报名条件：突破活动报名门槛 / 264
- 11.1.5 注意事项：活动为何没有通过 / 265
- 11.2 活动玩法：掌握大流量，迅速提升销售额 / 266
  - 11.2.1 品牌特卖活动玩法 / 266
  - 11.2.2 电器城活动玩法 / 268
  - 11.2.3 爱逛街活动玩法 / 269
  - 11.2.4 9块9特卖活动玩法 / 270
  - 11.2.5 限时秒杀活动玩法 / 272
  - 11.2.6 多多进宝活动玩法 / 273
  - 11.2.7 限时免单活动玩法 / 275
  - 11.2.8 首页竞价活动玩法 / 276

## 第1章

# 飞速发展：拼多多究竟有何神奇之处

对于初次接触和入驻拼多多的商家来说，肯定会遇到各种各样的问题，如店铺运营没人带？自己摸索弯路多？为了更好地解决新手商家所遇问题，本章从产品分析、营销模式和运营思维入手，深入讲解拼多多的破局之道。

本章主要内容包括：

- 拼多多的崛起，成为现象级网络产品
- 拼多多营销模式：社交+电商
- 破局之道：拼多多的运营思维

## 1.1 拼多多的崛起, 成为现象级网络产品

2017年有两个现象级网络产品, 一个是手游产品王者荣耀, 另一个便是电商产品拼多多。关于拼多多的言论非常多, 有质疑声, 也有惊叹声。其中, 有两种质疑声非常多, 一种认为拼多多得益于微信流量的“暗箱”操作, 另一种声音甚至说拼多多卖的东西是在向用户收“智商税”。

很明显, 这些都是带有偏见的看法。拼多多的崛起虽然确实建立在微信的流量基础上, 而且便宜的商品价格也容易让人对其质量产生疑虑。但是, 这些并没有妨碍拼多多的发展壮大, 产品与社交的力量让拼多多快速崛起, 掌握了社交电商精髓的拼多多也一跃成为当年的现象级网络产品。

### 1.1.1 拼多多崛起是产品与社交的力量

早在2018年年初, 拼多多的月流水销售规模就突破了400亿元, 这是什么概念呢? 要知道, 当时京东的月流水平均也就是1100亿元左右, 而且这是京东拼搏了12年的成果。另外, 拼多多的客单价都非常低, 而京东却充斥了很多高客单价的3C产品, 所以我们可以想象, 这背后的成交量, 拼多多是远胜于京东的。根据拼多多2018年的财报显示, 平台各项核心数据都呈现指数级的增长, 如图1-1所示。



图 1-1 拼多多 2018 年的各项核心数据

拼多多创立至今，一直饱受各种非议，那么它是如何成长起来的呢？相比于淘宝，拼多多主要优势在于“傍”上了微信，轻而易举便获得了淘宝难以触达的巨大社交流量。同时，拼多多的交易门槛非常低，用户可以通过App、公众号以及小程序等多个渠道进入拼多多购物，如图1-2所示。



图 1-2 拼多多的公众号和小程序电商渠道

拼多多疯狂崛起的背后，其实是社交流量和电商产品的完美结合。“社交”是拼多多的最大优势所在，同时拼多多的“拼团”购物模式也在微信社交圈中产生了强大的裂变引流效应。

### 1.1.2 需求分析：满足用户的基本需求

普通用户更在意的是性价比，实现基本的消费需求。因此，拼多多在用户层面上，通过不断降低用户的交易成本，满足了用户的基本需求，回归营销的本质。拼多多的逻辑如图1-3所示。人口红利是所有红利的根基，而拼多多的逻辑正好抓住了这个特点，充分利用了微信的社交流量。