

《拼多多助力农产品上行》

——县域电商系列

主讲：枫影

【课程背景】

乡村振兴与数字乡村的大战略的提出，对新农村建设，提升县域农业的要求日益剧增，农产品上行，仍然面临着很大的压力。借助新型电商渠道帮助农产品销售，目前仍是其重要的方法。

本节课主要通过拼多多店铺的深度运营分享，帮助县域农村企业、合作社实现农产品网销。

【相关内容】 拼多多店铺的深度运营

【课程收获】

- 掌握拼多多爆款单品打造的核心技巧
- 掌握拼多多内流量获取的技巧
- 掌握拼多多站内推广的技巧

【课程时间】 1天（6小时）

【课程对象】 企业、合作社和创业个体

【课程内容】

模块	标题	内容
1	电商平台运营模型（2小时）	1. 销售=流量*转化率*客单价 2. 流量来源 (1) 搜索+关键词匹配 (2) 内容+标签算法匹配 (3) 社交+分享 (4) 广告+定向 (5) 平台+活动 3. 转化指标 (1) 人、货、场的匹配

		<ul style="list-style-type: none"> (2) 爆品打造 (3) 信任体系 <p>4. 客户价值</p> <ul style="list-style-type: none"> (1) CRM 客户管理系统 (2) 客户生命周期价值管理 (3) 客户的精细化运营
2	爆品打造与站内流量获取 (2小时)	<ul style="list-style-type: none"> 1. 爆款打造 <ul style="list-style-type: none"> (1) 爆款与供应链 (2) 内容呈现 2. 流量获取 <ul style="list-style-type: none"> (1) 搜索：标题撰写技巧 (2) 内容：首图、标题与详情页撰写技巧；短视频和直播创作技巧 (3) 广告：多多营销平台 (4) 活动：活动报名的内容创作 3. 流量转化 <p>信任体系：DSR、评价体系和账号体系</p>
3	拼多多核心运营技巧 (2小时)	<ul style="list-style-type: none"> 1. 店铺运营核心流程 <ul style="list-style-type: none"> (1) 基础销量的打造 (2) 活动报名技巧 (3) 站内站外双轮驱动流量增长 2. 基础——基础权重打造 <ul style="list-style-type: none"> (1) 基础销量 (2) 基础评价 (3) 活动报名基础门槛 3. 起盘——活动报名技巧 <ul style="list-style-type: none"> (1) 多多营销平台活动介绍 (2) 报名技巧 (3) 报名准备 4. 稳盘——付费推广技巧与关键词优化 <ul style="list-style-type: none"> (1) 多多客招募与管理技巧 (2) 多多推广与多多明星店铺 (3) 多多明星展位的运营技巧