

第1章

9个步骤，在拼多多上“安家落户”

学前提示

入驻拼多多平台的第一步也是最基础的一步就是要开店！本章主要介绍拼多多的基本开店流程，包括适合人群、选择货源、入驻渠道和开店步骤等内容，帮助大家系统地学习在拼多多平台上开店运营的基本方法，快速创建并打造出“皇冠级”的拼多多店铺。

要点展示

- 什么人适合在拼多多开店
- 找好货源是开店的第一步
- 拼多多入驻渠道和基本流程
- 用手机号码快速注册拼多多
- 选择店铺类型及准备基本资料
- 新手开店的流程及绑定微信
- 取个响亮的拼多多店铺名称
- 拼多多店铺保证金使用手册
- 将个人店铺升级为企业店铺

1.1 什么人适合在拼多多开店

很多想做电商的人，可能已经错过了淘宝、京东的红利期，如果你再不动，那么你将错过。拼多多就是个活生生的案例，即使淘宝、京东已经占据了电商的半壁江山，但拼多多却依然能从中拼出一条路，而且越战越勇。随着时代的不断变迁，也会涌现更多新的需求。拼多多正是抓住了社交电商的破局之道，才赢得了数亿用户的信赖。

拼多多不仅用户流量大，而且开店门槛非常低，只要你有一定的供货能力，就可以在拼多多上开店。在产品类型方面，应尽量选择低价的且走量大的产品，因为低价能够快速吸引客户，销量大能够制造亮眼的数据，这些都是非常符合平台偏好的。

作为商家，你必须考虑自己能否做出低价的产品，并且还能保持盈利，产品成本、工价成本和物流成本都是需要商家慎重考虑的因素，我们必须去迎合平台的偏好，这样才能成为受平台欢迎的商家。

1.2 找好货源是开店的第一步

在拼多多上开店之前，最让商家头疼的问题就是寻找货源。货源的质量和款式的好坏，以及价格问题都会直接影响后期的运营。新手商家如果能够找到好的货源，不仅不容易被其他商家模仿，而且还能让你的产品比其他商家更有优势。可以说，拥有了好的货源开店也就成功了一半。寻找好货源的总体原则如图 1-1 所示。

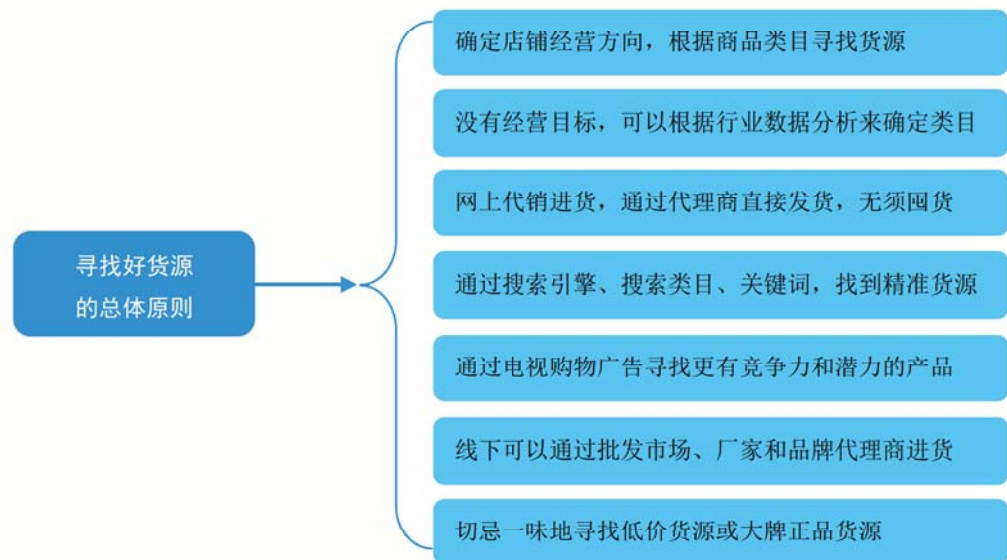


图 1-1 寻找好货源的总体原则

如今，在拼多多上已经不再是随便卖什么产品都能赚钱了，如果商家没有专业的运营团队，想要赚钱是非常难的。

那么，我们现在入驻拼多多，还有机会吗？答案当然是肯定的，拼多多的成立时间比较短，相对于其他电商平台来说，仍然处于红利期。为什么这么说？最典型的一个原因就是，拼多多的流量获取成本仍然远远低于其他电商平台，而且基于社交电商的商业模式能够让商家获得更多平台之外的社交流量，这些都依赖于商家自身的社会化媒体运营能力。

在电商市场中，不乏各类综合巨头平台和各种垂直领域的产品。因此，任何新的电商要想快速占领市场，必须做到差异化服务，开发市场的蓝海领域。

那么，拼多多与其他电商平台相比，有哪些差异化的地方呢？低廉的价格和拼团功能是拼多多的主要优势所在，因此拼多多集中精力在这两个方面打造产品。这两个优势足以让拼多多在电商市场饱和的时候突出重围，获得一大批忠实用户，在市场中站稳脚跟。

下面从价格、技术、功能、服务、质量、品牌这 6 个层面来分析拼多多的差异化特征，如图 1-2 所示。

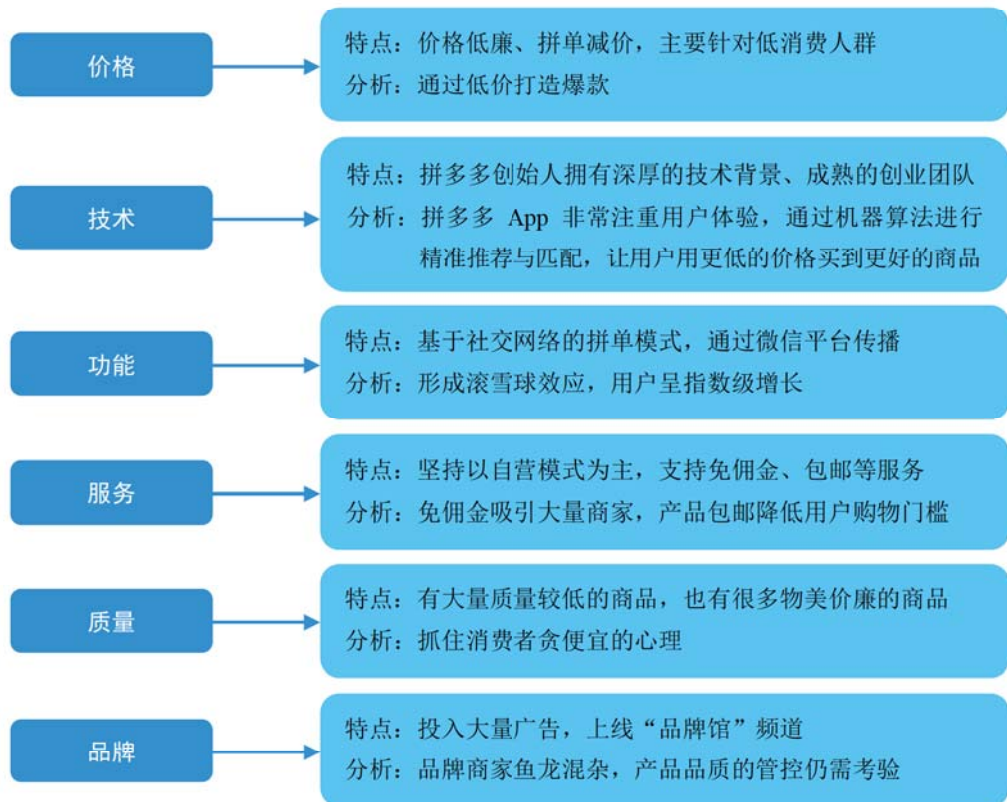


图 1-2 拼多多的差异化特征分析

1.3 拼多多入驻渠道和基本流程

拼多多的开店渠道比较多，其中主要包括 PC 端和移动端，具体的开店渠道和基本流程如图 1-3 所示。

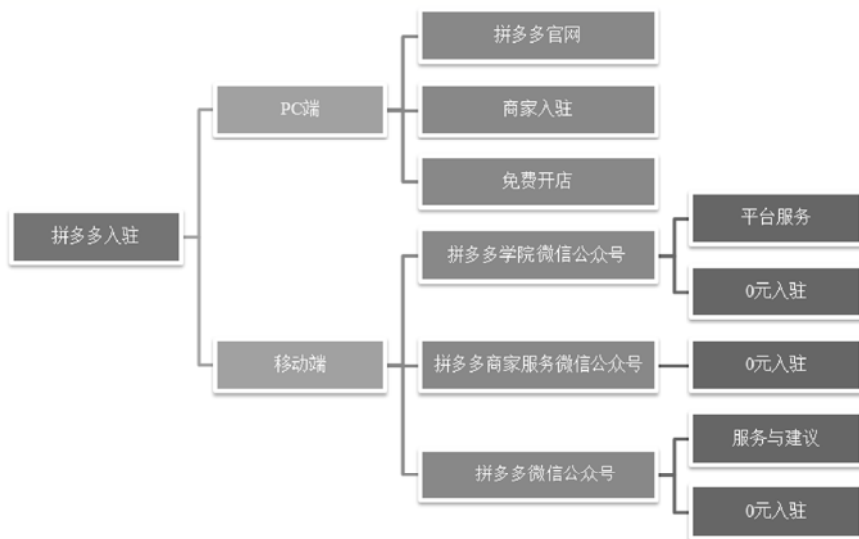


图 1-3 拼多多的入驻渠道和基本流程

例如，商家可以通过关注拼多多微信公众号的方式入驻，在底部菜单栏中选择“服务与建议”→“免费入驻拼多多”命令，如图 1-4 所示。执行上述操作后，进入“免费入驻拼多多”界面，如图 1-5 所示。



图 1-4 选择“免费入驻拼多多”命令



图 1-5 “免费入驻拼多多”界面

选择“商家免费入驻”选项后，设置相应的个人店铺信息，包括店铺类型、店铺名称、主营类目、手机号码和登录密码等。资料完善后，即可通过微信公众号平台快速发布商品，以及进行商品管理、客服聊天、订单管理、电子面单、多多进宝推广、商家采购站等操作。

1.4 用手机号码快速注册拼多多

下面以 PC 端为例，介绍在拼多多开店的注册方法。

步骤 01 打开拼多多官网，单击导航栏中的“商家入驻”链接，如图 1-6 所示。



图 1-6 单击“商家入驻”链接

步骤 02 进入拼多多招商平台页面，在页面右侧单击“入驻流程”按钮，可以看到入驻流程的相关提示，如图 1-7 所示。

步骤 03 单击“免费入驻”按钮，根据实际情况选择境内商家入驻或者境外商家入驻。以常用的境内商家入驻为例，输入手机号码、图片验证码和系统发送到手机上的短信验证码，并单击“0 元入驻”按钮，如图 1-8 所示。



图 1-7 入驻流程的相关提示



图 1-8 “境内商家入驻”界面

步骤 04 选择开店类型。开店类型分为个人开店和企业开店两大类，其中又分为不同的子类型店铺，不同类型需要提供的资质也不同，如图 1-9 所示。



图 1-9 选择开店类型

1.5 选择店铺类型及准备基本资料

从图 1-9 所示的页面中可以看到，拼多多的入驻包括个人开店和企业开店两种形式。个人开店主要用到身份证，企业开店则需要企业三证（工商营业执照、组织机构代码证和税务登记证）。个人开店和企业开店可以各开 5 家经营不同产品的店铺。

总的来说，旗舰店、专营店、专卖店和普通店都属于企业店，而海淘和非海淘店铺则属于个人店。那么，个人店和企业店有什么区别呢？商家在注册开店时该如何选择呢？

1. 个人店

个人店的开店主体主要为个人和个体工商户，需要提供的入驻资质证明和相关要求如表 1-1 所示。根据《中华人民共和国电子商务法》的规定，部分开店主体为个人的商家，即使通过了平台的入驻审核流程，可能仍然需要提供相关的营业执照文件，具体要求商家可以关注拼多多平台的“站内信”提醒。

表 1-1 个人店铺入驻资质

开店主体	个人	个体工商户
需上传的资质证明	(1) 身份证原件照正面； (2) 身份证原件照反面	(1) 身份证原件照正面； (2) 身份证原件照反面； (3) 个体工商户营业执照

续表

开店主体	个人	个体工商户
要求	身份证相关要求如下： (1) 必须为大陆身份证； (2) 身份证照片必须上传原件； (3) 距离有效期截止时间应大于 3 个月； (4) 证件清晰，图片不要倒置	身份证相关要求同个人。 个体工商户营业执照相关要求如下： (1) 复印件或扫描件需要加盖公司鲜章； (2) 距离有效期截止时间应大于 3 个月； (3) 证件清晰，图片不要倒置

2. 企业店

想开企业店铺的商家，需要的相关品牌资质如图 1-10 所示。

店铺类型和资质说明					
店铺类型	普通入驻（企业店）	需上传的资质证明			
		企业三证	商标注册证	授权书	身份证
旗舰店	1. 经营1个或多个自有品牌的旗舰店；	✓	✓		✓
	2. 经营1个授权品牌的旗舰店，且授权品牌为一级独占授权；	✓	✓	✓	✓
	3. 卖场型品牌（服务类商标）所有者开设的品牌旗舰店（限拼多多商城主动邀请入驻）；	✓	✓	✓	✓
专卖店	1. 经营1个或多个自有品牌的专卖店；	✓	✓		✓
	2. 经营1个授权销售品牌商品的专卖店（授权不超过2级）；	✓	✓	✓	✓
专营店	1. 经营一个或者多个自有品牌商品的专营店；	✓	✓		✓
	2. 经营1个或多个他人品牌商品的专营店（授权不超过4级）；	✓	✓	✓	✓
	3. 既经营他人品牌商品又经营自有品牌商品的专营店（授权不超过4级）；	✓	✓	✓	✓
普通店	普通企业店铺	✓			✓

图 1-10 4 种企业店铺所需的品牌资质

企业店要提供企业法人和店铺管理人的身份证，两者可为同一个人。店铺管理人的身份证照片的具体要求同个人店主体的要求，而企业法人身份证照片则除了大陆身份证件外，港澳台及海外身份证件皆可注册。

除此以外，企业店还需要提供一些必要的资质证明文件，具体包括企业三证、质检报告、商标注册证、授权书和开户证明 5 种资质证明文件，如表 1-2 所示。

同时，商家还需要具备相关的行业资质。以卖书的店铺为例，商家需要提交营业执照和出版物经营许可证进行备案。

不同的店铺类型需要的资质要求也不一样。再例如，若商家经营的是手机卡类

的虚拟商品，商家还需要让给予授权书的运营商给拼多多平台发一封相关格式的邮件。

表 1-2 企业店铺的入驻资质证明文件

资质证明	相关说明	办理方法	具体要求
企业三证	包括企业营业执照、组织机构代码和税务登记证；或者三证合一的企业营业执照，三证合一的营业执照不需要上传组织机构代码证和税务登记证	可在当地所在区（县或县级市）的市场监督管理局办理，办理周期一般为1个月	(1) 确保申请入驻的企业不在《经营异常名录》中，且所销售的商品在其经营范围内； (2) 复印件或扫描件需要加盖公司鲜章； (3) 距离有效期截止时间应大于3个月； (4) 证件清晰，图片不要倒置
质检报告	必须是时间在一年以内由第三方检测机构出具的，而且质检报告的送检方须为开店公司或品牌方公司	找第三方检测机构办理	(1) 复印件或扫描件需要加盖公司鲜章； (2) 距离有效期截止时间应大于3个月； (3) 证件清晰，图片不要倒置
商标注册证	由国家知识产权局商标局颁发的商标注册证或商标注册申请受理通知书	地方政务大厅或注册大厅设立的商标注册申请受理窗口，代为办理商标注册申请受理等业务	(1) 复印件或扫描件需要加盖公司鲜章； (2) 已经注册的商标(R状态)或正在受理注册中的商标(TM状态，注册申请时间必须满6个月)； (3) 距离截止时间要大于3个月； (4) 证件清晰，图片不要倒置
授权书	旗舰店需要一级独占授权，专卖店授权级别需在二级以内，专营店授权级别需在三级以内。如果商标注册证或商标受理通知书上的注册人为入驻主体，则不需要提供授权书	与品牌授权商沟通，获取品牌授权	(1) 复印件或扫描件需要加盖公司鲜章； (2) 距离有效期截止时间应大于3个月； (3) 证件清晰，图片不要倒置
开户证明	即银行开户许可证，是指开店公司在银行开基本户时银行出具的基本户许可证	到所在地的中国人民银行办理	(1) 复印件或扫描件需要加盖公司鲜章； (2) 距离有效期截止时间应大于3个月； (3) 证件清晰，图片不要倒置

1.6 新手开店的流程及绑定微信

下面以个人店为例，介绍新手开店的流程及绑定微信的操作方法。

步骤 01 进入店铺创建界面，首先要设置店铺信息，包括店铺名称、设置密码、确认密码和主营类目，如图 1-11 所示。

图 1-11 设置“店铺信息”

步骤 02 设置开店人基本信息，需要上传开店人的身份证，可以通过电脑上传或者微信上传（打开微信扫一扫，可快速拍照并上传照片），如图 1-12 所示。

图 1-12 设置“开店人基本信息”

步骤 03 上传身份证后，系统会自动识别身份证信息，如果识别信息与实际信息不符合，用户也可以手动修改，如图 1-13 所示。

步骤 04 使用手机微信扫描“人脸识别”右侧的二维码，进入人脸识别系统，根据提示完成人脸识别操作，首先会出现“视频录制规范”提示页，点击“我知道了，开始识别”按钮，如图 1-14 所示。



图 1-13 上传身份证信息



图 1-14 “我知道了，开始识别”按钮

步骤 05 进入“拼多多招商平台”界面，会显示一串数字，点击“准备好了，开始录制”按钮，如图 1-15 所示。

步骤 06 开始录制脸部视频，并朗读“拼多多招商平台”界面的数字，完成后会提示用户“您已完成人脸识别”，如图 1-16 所示。



图 1-15 点击“准备好了，开始录制”按钮



图 1-16 完成人脸识别

步骤 07 返回电脑端，单击“创建店铺”按钮，弹出“您已实名认证成功”对话框，单击“准确无误”按钮，如图 1-17 所示，提示店铺资料提交成功。



图 1-17 单击“准确无误”按钮

步骤 08 店铺进入审核流程，如图 1-18 所示。



图 1-18 进入审核流程

审核通过及商家签约后，系统将自动创建一个店铺，并以短信的形式通知商家，如图 1-19 所示。商家可登录拼多多招商平台查看店铺的账号与初始密码，并可单击链接，跳转至拼多多商家管理后台登录。



图 1-19 店铺通过审核的短信通知

第一次登录商家后台时，会提示商家需要用微信绑定店铺，如图 1-20 所示。在手机上打开微信扫一扫功能，扫描图中的二维码，即可完成微信绑定操作，登录商家后台。完成微信绑定后能够及时获取店铺通知、提高账户安全，如图 1-21 所示。



图 1-20 扫码绑定微信

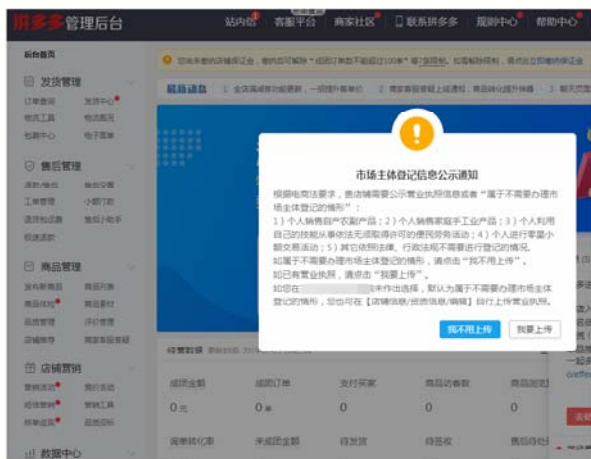


图 1-21 登录商家后台

1.7 取个响亮的拼多多店铺名称

当商家准备正式在拼多多平台上开店后，首先建议大家要取个让人印象深刻的响亮的店名，以便让更多人能够看到并记住你的店铺。

下面为大家介绍两个拼多多店铺取名的相关技巧，相信能给大家一些取名方面的建议。

1. 注意规避的问题

在给店铺取名时，千万注意规避下列问题，如图 1-22 所示。

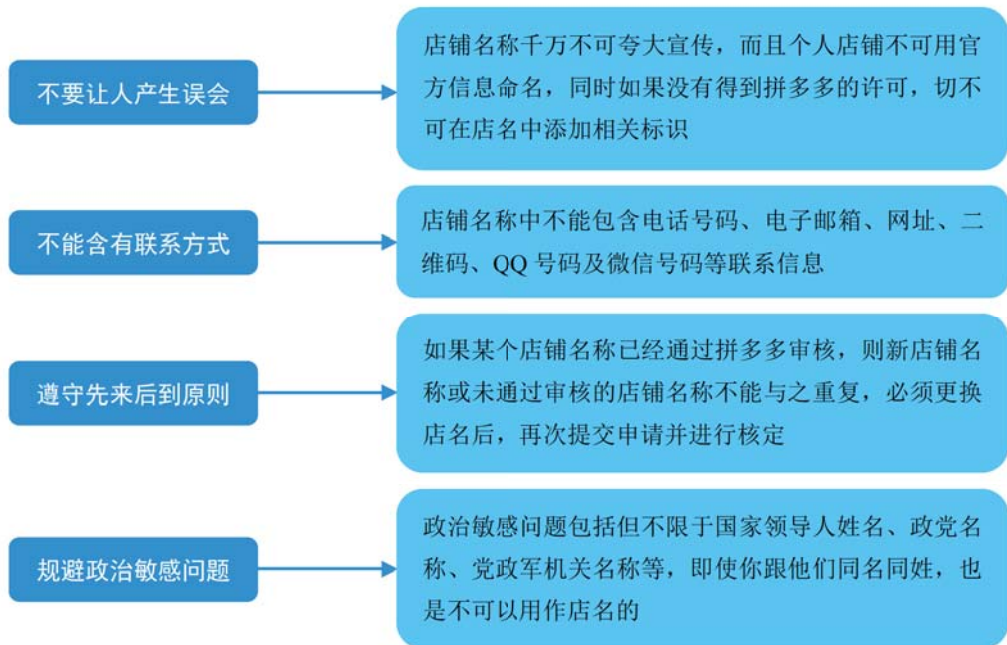


图 1-22 取名应规避的问题

2. 拼多多店铺取名的相关技巧

首先，店铺的名字需要能够体现店铺的主营产品。如图 1-23 所示的这个店铺的名称为“童装旗舰店”，从店名中就可以看出其主营产品为童装。



图 1-23 从店名中可以看出主营产品

其次，店铺的名字要能够体现店铺的优势。例如，“童装旗舰店”这个名称就体现了品牌旗舰店的优势，从而展现出店铺产品的优良品质。同时，该店铺还获得了官方认证标签，可以极大地增加用户的信任度。

最后，店铺名称中千万不要使用那些毫无意义或者难以理解的英文、字符或者数字等，这种店名不仅难记，而且基本上就是在浪费资源，会错过很多宣传曝光的机会。

1.8 拼多多店铺保证金使用手册

拼多多店铺保证金是进行各种活动的基础，如果商家没有缴纳保证金，则会限制大部分活动的提报。在商家后台的“账户资金”→“保证金”页面，主要包括保证金充值、提现和交易记录查询功能，如图 1-24 所示。



图 1-24 “保证金”页面

商家要开店，或者要参加活动，就需要缴纳一定的保证金，这是平台为了防止一些不踏实经营的商家出现违规，最后“跑路”找不到人，使消费者的权益受到损害的做法。

拼多多的保证金可以分为店铺保证金和活动保证金两种。店铺保证金是根据店铺类目、风险评估、经营状况等因素，计算得到的店铺需要充值的保证金额度。活动保证金主要用于保证商家按照各活动规则参加活动，商家可根据自身经营需要选择充值不同档次的活动保证金。

店铺保证金是开店的一种承诺，也是对消费者的一份保障。商家要开店就需要缴存保证金，将钱存在平台，由平台保管，但平台不会像银行那样拿这部分资金去放贷赚钱，所以平台也不会向商家支付利息。如果商家没有出现违规情况，在申请退店或平台关闭店铺时，店铺保证金余额将退回到商家的提现账户，或者按照商家原来充值时的支付方式原路退回，平台不会私吞商家的保证金。

拼多多平台鼓励大家 0 元入驻，先发布商品，然后再缴存保证金，也就是说商家在发布商品前是没有任何花费的。但是，商家如果想把店铺做大，想要赚更多的钱，则还是需要缴纳保证金的，否则店铺功能会受到一些限制，如图 1-25 所示。

如果商家没有缴纳足额的保证金，店铺将受到如下限制：

- 货款提现功能受限。

- 商品发布、销售等店铺经营相关功能受限。
- 无法使用“店铺营销”功能参与营销活动、竞价活动。
- 无法使用“店铺推广”功能进行新建推广计划等操作。



图 1-25 缴纳店铺保证金前，店铺会受到的限制

店铺保证金又可分为基础店铺保证金和特殊店铺保证金。通常情况下，个人店铺和企业店铺的虚拟类目保证金都为 1 万元，个人店铺的其他各主营类目保证金均为 2000 元，企业店铺的其他各主营类目保证金均为 1000 元。

另外，发布特殊商品的，除了要缴存基础店铺保证金外，还需要缴存特殊店铺保证金。例如：经营二手数码产品、油烟机或者汽车的店铺需要缴存 5 万元的特殊店铺保证金；经营宠物狗或者礼品卡的店铺，需要缴存 1 万元的特殊店铺保证金。商家可以在拼多多保证金规则里面查看具体的要求。

同时，平台会根据店铺上个自然月的销售额情况对保证金标准进行调整。例如：店铺上个月的销售额在 5 万元至 10 万元之间，则保证金标准提升为 2000 元；店铺上个月的销售额在 10 万元至 50 万元之间，则保证金标准提升为 5000 元；店铺上个月的销售额超过 50 万元，则保证金标准提升为 1 万元。



专家提醒

在申请平台活动时，如果个人店铺和企业店铺都满足活动要求，则企业店铺会获得平台的优先考虑。另外，如果商家同时还经营了淘宝或京东等其他平台的店铺，则拼多多平台还会提供一些活动资源优势。

1.9 将个人店铺升级为企业店铺

个人店铺可以申请升级为企业店铺，但需要满足一定的店铺资质要求。符合条件的商家可以通过“拼多多商家服务”公众号进行申请，进入公众号后，在底部菜单栏中选择“联系客服”→“个人店铺转企业店铺”选项，如图 1-26 所示。执行操作后，进入“问卷调查”界面，商家需要填入店铺 ID 和店铺名称，并点击“提交”按钮，如图 1-27 所示。



图 1-26 选择“个人店铺转企业店铺”选项



图 1-27 点击“提交”按钮

商家提交问卷后，工作人员会在 7 个工作日内帮商家开放店铺升级入口，届时商家可在“店铺后台”→“店铺信息”→“店铺升级”界面提交升级材料。

第2章

9个技巧，让拼多多宝贝上架

学前提示

拼多多商家开好店铺并掌握基本的后台操作后，即可开始发布商品。本章主要介绍拼多多宝贝的上架技巧，包括主营类目、发布渠道、商品属性设置、加入品牌库、查看发布进度、设置预售模式、使用上架助手、设置运费模板和发布机会商品等。

要点展示

- 如何选择店铺的主营类目商品
- 通过不同渠道发布与上架商品
- 设置商品属性，获取更多流量
- 发布商品时，如何申请加入品牌库
- 查看新商品的发布进展和状态
- 设置定制产品的预售和预售时间
- 使用上架助手发布商品可事半功倍
- 发布商品时如何设置运费模板
- 发布机会商品抢占更多流量

2.1 如何选择店铺的主营类目商品

我们可以用一个简单的比喻来描述什么是主营类目。如果将拼多多看成一个商场，那么主营类目就是商场里面的商品分区，而商家需要针对自己的商品类型来选择合适的商品分区。因此，拼多多商家在入驻时，就需要找到适合自己的主营类目。拼多多的主营类目包括普通商品、虚拟商品和医药健康三大模块，如图 2-1 所示。

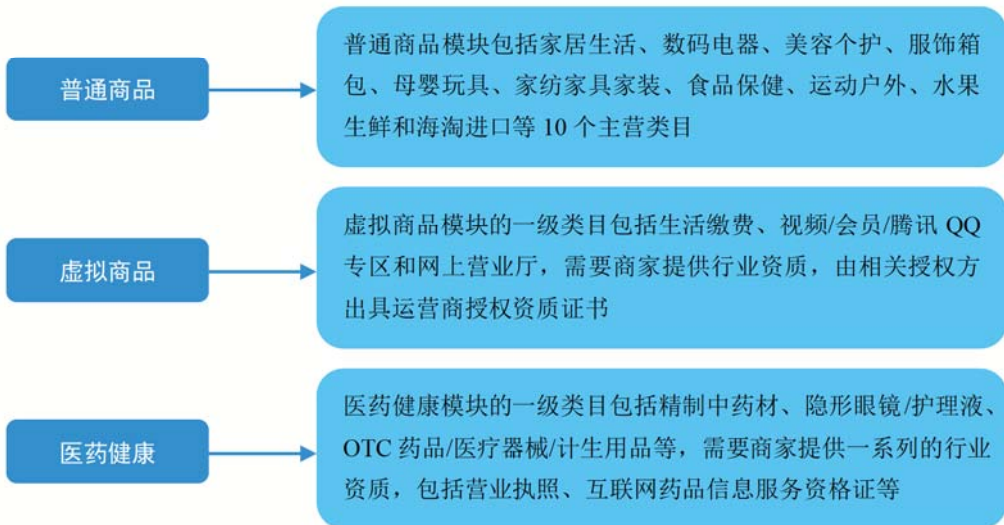


图 2-1 拼多多的主营类目



专家提醒

部分主营类目的商品需要提供相关的行业资质才能发布，而行业资质相当于这些商品分区的门槛，只有跨过这道门槛才能顺利让商品上架。OTC 即 Over The Counter，非处方药。

商家在发布商品的第一步选择主营类目时，即可看到系统会以红色的文字提示需要商家提供的行业资质。例如，选择“食品保健”→“零食/坚果/特产”→“饼干/膨化”→“薄脆/煎饼”类目，需提交食品流通许可证或食品生产许可证，如图 2-2 所示。

另外，如果商家想同时在自己的店铺中发布多个主营类目的商品，只要商品属性差距不是很大，是可以直接发布的。但是，如果商品属性差距比较大，则需要修改主营类目。商家可以打开拼多多管理后台，进入“店铺管理”→“店铺信息”→“基本信息”页面，然后单击“更改主营类目”链接，如图 2-3 所示。

执行操作后，进入“更改主营类目”页面，商家可以在此选择新的主营类目，

以及更换店铺名称，如图 2-4 所示。



图 2-2 “发布新商品”页面



图 2-3 单击“更改主营类目”链接



图 2-4 “更改主营类目”页面

当然，修改主营类目还需要满足以下一些基本条件：

- 已缴纳店铺保证金。
- 无任何销量。
- 无商品数据（如有上架、待审核的商品，将在确定修改主营类目后全部下架禁售）。
- 店铺不是待审核状态。

商家可以单击“查看类目明细”链接，在弹出的“类目明细”对话框中查看各主营类目的具体分类情况。商家还可以单击“下载完整文档”链接，将类目明细的完整文档下载到自己的电脑里，方便浏览，如图 2-5 所示。



图 2-5 “类目明细”对话框

2.2 通过不同渠道发布与上架商品

商家入驻拼多多平台后的第一步，就是发布新商品。在拼多多有多种方式可以创建商品，如从 PC 端的拼多多商家管理后台、商家版 App，以及“拼多多商家服务”微信公众号等渠道，都可以发布商品。

下面以拼多多商家版 App 为例，介绍上架新品的具体操作方法。

步骤 01 打开商家版 App，在“常用应用”选项组中点击“商品发布”按钮，如图 2-6 所示。

步骤 02 进入“发布商品”界面，输入相应的商品标题，如图 2-7 所示。



图 2-6 点击“商品发布”按钮



图 2-7 输入商品标题

步骤 03 点击“上传图片”按钮，选择一张图片，进行相应编辑，点击“上传”按钮，如图 2-8 所示。

步骤 04 上传图片后，系统会自动识别商品分类，如图 2-9 所示。



图 2-8 点击“上传”按钮



图 2-9 上传图片后，系统自动识别商品分类

步骤 05 商家也可以点击“商品分类”一栏手动选择商品分类，如图 2-10 所示。

步骤 06 之后设置规格、拼单价和库存，如图 2-11 所示。

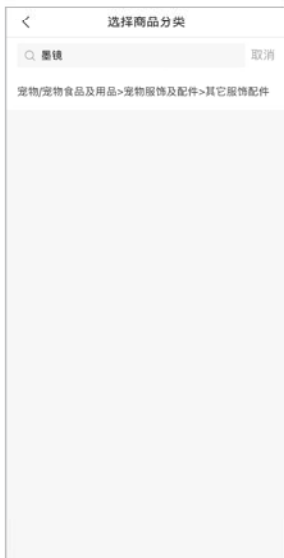


图 2-10 手动选择商品分类



图 2-11 设置规格、拼单价和库存

步骤 07 点击“商品属性”一栏进入其界面，在此可以设置品牌、使用对象等商品属性，如图 2-12 所示。

步骤 08 点击“确认”按钮，返回“发布商品”界面，检查后点击“提交并上架”按钮，如图 2-13 所示，即可发布商品。



图 2-12 设置商品属性



图 2-13 点击“提交并上架”按钮

2.3 设置商品属性，获取更多流量

当商家确认发布某个类目的商品后，如何来正确填写相关的商品信息呢？下面以女毛衣为例，创建该类商品，其中基本信息包括商品标题、商品属性和商品轮播图三个必填选项，如图 2-14 所示。

首先是填写商品标题。好的商品标题可以给商品带来更高的曝光度，能够准确地切中目标用户，所以商家一定要重视标题。注意，商品标题最多只能包含 60 个字符或者 30 个汉字，而且要符合商品属性的相关描述。

接下来是填写商品属性，更加详细和准确的商品属性与描述可以提高搜索时的权重，将商品更精准地推荐给适用的消费人群，提高转化率，获取更多流量。其设置界面如图 2-15 所示。

这些属性标签都是从拼多多搜索量较高的搜索词中提炼出来的，商家填写的属性也会直接展现在商品的详情页中，如图 2-16 所示。商品属性便于消费者了解商品，快速决定是否下单购买。

图 2-14 创建女毛衣商品的界面

图 2-15 商品属性的细节设置

轮播图和轮播视频即商品主图，位于详情页顶部。轮播图的尺寸和大小都有一定的要求，通常宽和高均需大于 480px，大小必须在 1MB 以内，而且数量最多不能超过 10 张，仅支持 JPG 和 PNG 两种图片格式。

主轮播图的背景通常为纯白色，服饰类目的商品除外，图片上不能添加任何文字，如图 2-17 所示。



图 2-16 商品详情页中的商品属性



图 2-17 轮播图和轮播视频的设置示例

专家提醒

商品描述不要超过 500 个字，建议填写 200 个字左右，这样效果最佳，采用言简意赅的文字来描述商品的主要特点即可。切记，不可在商品描述和图片上发布其他外部平台的联系方式等涉嫌导流的信息。

2.4 发布商品时，如何申请加入品牌库

在发布商品时，如果商家没有找到对应的商品品牌，可以申请加入品牌库。在编辑商品基本信息时，在商品属性界面的“品牌”下方单击“点击申请”按钮，弹出“属性意见反馈”对话框，填写品牌名、商品注册地区、商标注册证号、商标分类等，即可申请加入品牌库，如图 2-18 所示。



属性意见反馈

属性 品牌

*品牌名 中文名 英文名

*商品注册地区 ☒ 中国大陆 ☐ 其他国家和地区

*商标注册证号

*商标分类

您可通过商标网
http://.cn 查询您的商
标信息

确认 取消

图 2-18 “属性意见反馈”对话框

2.5 查看新商品的发布进展和状态

如果商家发布的商品数量非常多，逐一查看比较困难，也可通过商品 ID、商品编码、商品名称或编辑类型来查询。

发布商品后，商家可以进入“商品列表”→“上传记录”页面查看商品的发布进展，包括“发布中”“已驳回”和“上传成功”等状态，下方都会有对应的商品记录，如图 2-19 所示。



线上商品 上传记录

草稿箱 (3) 回收站 (0)

商品ID 请输入纯数字 (18位以内)

商品编码 多个查询请换行或空格依次输入

商品名称 请输入商品名称 (60位以内)

编辑类型 全部

查询

发布中 已驳回 上传成功 创建新商品

① 被驳回的草稿，15天内无修改将被自动删除，请商家及时查看并修改。

商品ID	商品名称	状态	编辑序号	编辑类型	审核时间	商品编码	操作

图 2-19 查看商品的发布进展

在“商品列表”→“上传记录”页面的右侧，可以看到“草稿箱”和“回收站”功能选项。商家可以编辑待发布的商品，然后保存到“草稿箱”，便于下次继续编辑，如图 2-20 所示。

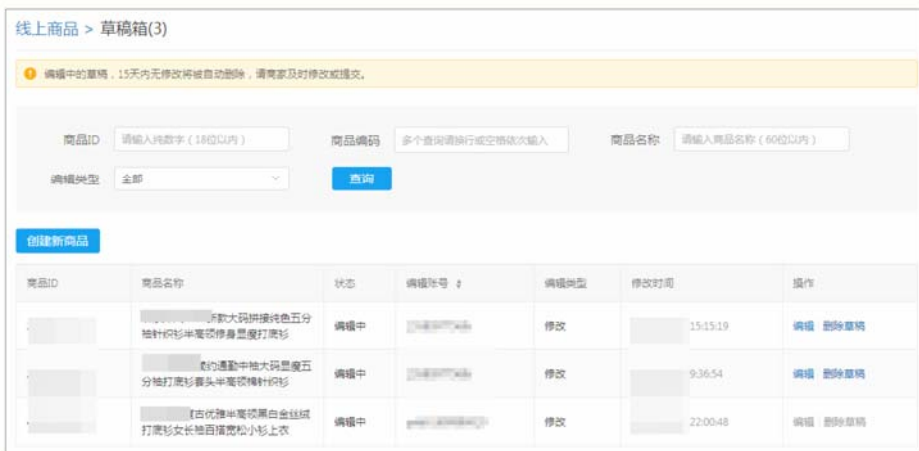


图 2-20 “草稿箱”功能页面

在“商品列表”→“线上商品”页面中，增加了“商品分类”和“累计销量”筛选功能，便于商家快速查找相应的商品。

另外，商家还可以通过商品 ID、商品编码、商品名称、是否预售来查询商品，实现精准搜索，如图 2-21 所示。



图 2-21 “线上商品”页面

2.6 设置定制产品的预售和预售时间

预售模式是拼多多为商家提供了一种定制商品的方案，分为普通预售模式和定金预售模式，买家可以提前下单预定某件商品，商家则可以根据订单要求来给

买家交付商品。

对于预售模式的详情，商家可以进入“规则中心”→“规则列表”→“运营规则”页面中查看《拼多多预售业务管理规范》，如图2-22所示。

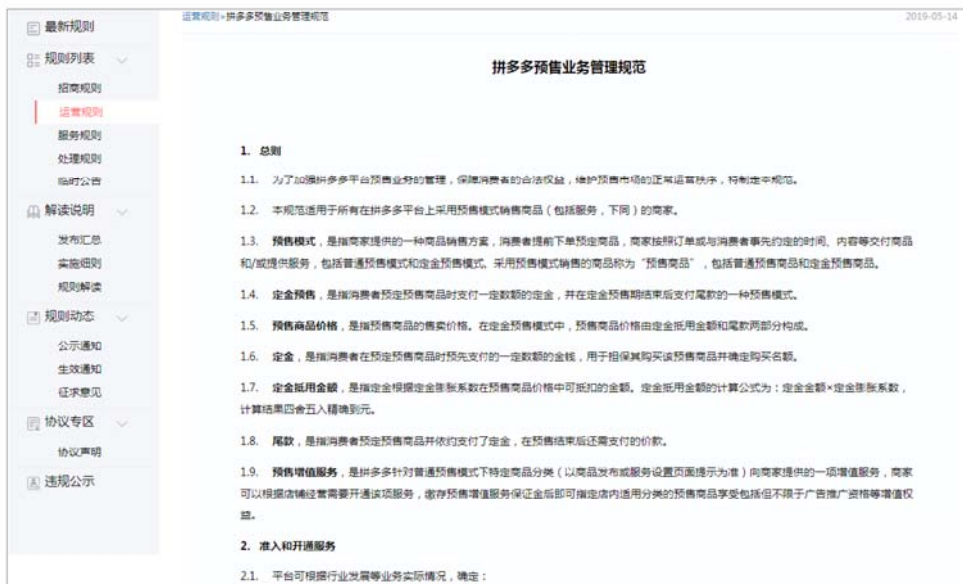


图 2-22 《拼多多预售业务管理规范》的部分内容

在普通预售模式下，商家可以自行设置预售时间，但必须在平台系统预设的起止时间范围内。商家设置的预售时间即为该预售商品的承诺发货时限，如图2-23所示。



图 2-23 设置预售时间

定金预售期由商家自行设置，最短为1天，最长为20天，买家须在定金预售期内下单并按时支付定金。

2.7 使用上架助手发布商品可事半功倍

很多商家同时在多个电商平台开店，如果同一件商品每次都需要在不同平台重复上架，那么操作起来会非常费时费力。

针对这个问题，作者推荐一些商品上架助手工具，如“上货专家”“易上货”“搬家助手”“甩手上货助手”“多小侠”等，这些工具可以帮助商家提升商品发布效率。

下面以“上货专家”工具为例进行讲解。商家订购后，可以进入“服务市场”→“我的服务”页面查看服务，在“操作”列中单击“去使用”按钮，如图 2-24 所示。



图 2-24 单击“去使用”按钮

执行以上操作后，进入“上货专家”工具主页面，复制商品链接并粘贴到右侧窗口中，然后单击“粘贴宝贝地址 马上开卖”按钮，如图 2-25 所示。



图 2-25 “上货专家”工具主页面

执行操作后，进入“复制宝贝”页面，输入复制的目标链接，如图 2-26 所示。

“上货专家”工具支持淘宝宝贝链接、淘宝宝贝 ID、天猫宝贝链接、1688 宝贝链接、拼多多宝贝链接，输入 ID 时默认识别为淘宝宝贝，天猫宝贝、1688 宝贝或拼多多宝贝需要输入完整的链接。

继续在该页面下方设置商品分类、运费模板和价格调整，设置完成后，单击“点

击开始复制”按钮即可，如图 2-27 所示。



图 2-26 输入要复制的目标链接



图 2-27 “点击开始复制”按钮

2.8 发布商品时如何设置运费模板

在发布商品时，可以看到一个“运费模板”的功能选项，其实这就是为一批商品设置同一个运费方案。当商家修改这个运费方案的时候，如配送地区和运费等，该运费模板所关联的所有商品将会同时调整。



专家提醒

拼多多的运费模板可以支持部分地区配置运费，商家还可以设置部分区域为不配送地区。

商家可以进入“拼多多管理后台”→“发货管理”→“物流工具”→“运费模板”页面，单击“新建运费模板”按钮创建新的运费模板，如图 2-28 所示。

运费模板 > 新建运费模板

模板基础信息

模板名称 0/50

发货地 发货地与您的实际发货地不符，可能会导致物流投诉
 请选择省/市/区

模板类型 包邮模板

包邮配送区域

全选 已选31个区域

ABCPG	☒ 北京	☒ 安徽	☒ 重庆	☒ 福建	☒ 甘肃	☒ 广东	☒ 广西	☒ 贵州
HJ	☒ 海南	☒ 河北	☒ 河南	☒ 黑龙江	☒ 湖北	☒ 湖南	☒ 吉林	☒ 江苏
LNQ5	☒ 辽宁	☒ 内蒙古	☒ 宁夏	☒ 青海	☒ 山东	☒ 山西	☒ 陕西	☒ 上海
TXVZ	☒ 天津	☒ 西藏	☒ 新疆	☒ 云南	☒ 浙江			

☐ 使用顺丰包邮并同意《顺丰包邮协议》

图 2-28 创建新的运费模板

“新建运费模板”页面上方为“模板基础信息”选项组，在此可设置模板名称、发货地、模板类型等信息。中间为“包邮配送区域”选项组，在此可以设置包邮配送地区。

“新建运费模板”页面下方为“买家付邮费区域”选项组，当买家的收货地址属于买家付邮费区域时，买家需要按照商家设定的运费规则承担运费，如图 2-29 所示。

买家付邮费区域

计费方式 ☒ 按件数计费 ☐ 按重量计费

生效范围：合并支付时，店铺内绑定该模板的多个商品（如有）会一起计算运费，运费按件数平分到各子单；非合并支付时，针对付款的单个商品计算运费。

新疆

1 件内 10 元 每增加 1 件，增加运费 0 元 [查看新疆优惠](#) [删除](#)

☒ 指定条件包邮 满 3 件 包邮

西藏

1 件内 14 元 每增加 1 件，增加运费 0 元 [删除](#)

☒ 指定条件包邮 满 3 件 包邮

[+ 设置指定区域运费](#)

[确认](#) [取消](#)

图 2-29 “买家付邮费区域”选项组

其中，“计费方式”包括“按件数计费”和“按重量计费”两种，若商家选择“按重量计费”方式，则在新增和编辑商品时还需设置重量。单击“删除”按钮，可以将相应地区设置为不配送地区。

2.9 发布机会商品抢占更多流量

机会商品是指拼多多平台上竞争度较小的商品，而且这些商品存在稳定的用户需求。同时，机会商品是行业内 TOP 商家精选的潜力商品，这些商品更容易产生转化。

如果商家有同款或相似的货源，即可以发布同款。对于这些商品，平台会进行流量扶持，帮助销量提升。进入“拼多多管理后台”→“商品管理”→“商品列表”→“线上商品”页面，展开“销量提升攻略”菜单，单击专属机会商品右侧的“前往发布”链接，如图 2-30 所示。



图 2-30 单击“前往发布”链接

执行以上操作后，进入“机会商品”页面，商家可以设置“商品分类”和“价格”等筛选条件，查看相应的机会商品来发布同类商品，如图 2-31 所示。

发布机会商品，不仅可以获取更多的自然流量，而且还可以提升曝光量，同时能够填补需求缺口，增加产品销量，以及获得更多参与活动和上资源位的机会。

发布机会商品后，系统将其识别为“已发布的机会商品”。机会商品的生命周期为 31 天，在 31 天内都可享受平台的流量扶持和相应权益。若发布的商品与机会商品不是同款，或机会商品已发布 31 天以上，则该商品就不再会被标为机会商品。

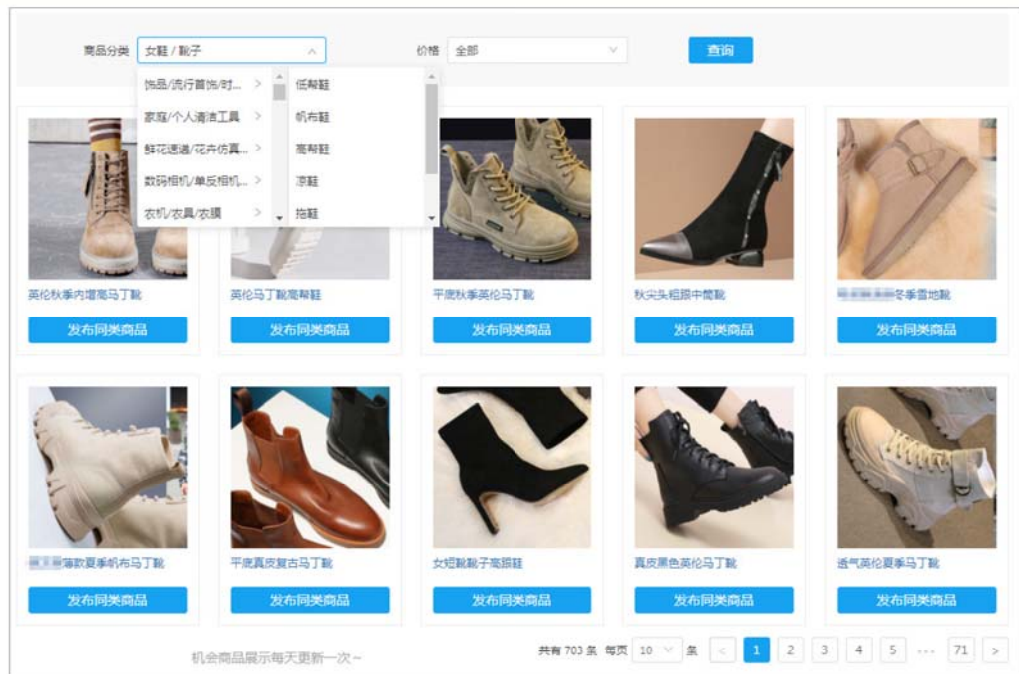


图 2-31 选择同类商品发布

发布机会商品的同款商品，都可以被系统识别为机会商品。所以，商家可以优化商品信息（商品标题、轮播图片、商品详情等元素）后再发布，优化商品信息或降低价格都会有助于提升商品的曝光转化。草稿中的素材仅用作展示商机，发布商品时要使用权利人许可后的素材或自有素材。