

## 更学教育：产品展现率低怎么办？

产品名称	更学教育：产品展现率低怎么办？
公司名称	成都更学教育科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	四川省成都市武侯区航空路6号5栋2单元8层803号（注册地址）
联系电话	13540234398

## 产品详情

很多的拼多多卖家可能都会发现，自己明明已经开了直通车，但是产品的点击率和展现率都不高，好像自己的直通车白开了，钱也白花了。有的商家甚至是第一次开直通车，对于商品的展现率、点击率都还傻傻分不清楚，更别说想办法提高了。有很多的商家就会讨论说应该怎么提升这个产品的展现率呢？接下来小编就来个大家说说关于这个产品展现率的详细情况。

对于拼多多的新手卖家们来说，要想将店铺的各方面运营拉上正轨就已经很不错了，更何况是立刻将自己的店铺的销量做起来，所以，还是需要多多学习一些基础的运营知识，对于提升产品的展现率，小编给大家总结了以下几个方面的知识。

### 1、参加活动

拼多多卖家可以让店铺多参加一些活动，这样就可以带动店铺的展现及免费流量，只要是店铺能够符合平台要求的所有活动，大家都可以去参加，店铺参加活动后期获得的效果也是非常不错的，尤其对于新开的店铺而言，多多参加促销活动可以有效地促进新品销量迅速破零。

### 2、直通车

在拼多多开直通车的时候需要多多注意自己的成本，不要盲目的跟风去开车，有的时候可能会出现得不偿失的结果。直通车利用的好的话，会对店铺的销量有很多大的帮助的。

### 3、微信朋友圈

对于拼多多店铺而言，微信推广方式是非常好且非常直接的。本来拼多多在一开始的时候就定位的是社交电商的性质，就是让卖家以及消费者们利用自己的社交平台去分享商品的链接从而实现产品的转化。卖家可以将产品链接分享到朋友圈，这样可以吸引身边的朋友进行购买，如果产品的质量及款式都非常不错，那么就会推荐给其它朋友进行购买，这样就可以有效带动店铺流量及转化。

#### 4、老顾客维护

不管是在哪一个平台开店，老顾客都是有效扩大卖家的推广渠道。卖家在上新期间可以利用有效的工具来通知他们，这样既能有效促进新品破零，又可以带动店铺的回购率，所以卖家一定要重视老顾客维护。

以上就是小编给大家分享的关于提升拼多多产品展现率的一些具体可行的操作，希望对各位卖家有所帮助。