

杭州淘宝代运营店铺链接流量突然下滑

产品名称	杭州淘宝代运营店铺链接流量突然下滑
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

产品详情

杭州淘宝代运营店铺链接流量突然下滑

流量是电商的核心数据之一，宝贝的流量是指每天浏览我们店铺宝贝的次数，流量的多少，直接影响着我们的销售额。在数据上很多卖家容易把流量和访客混淆，但是这两个数据是完全不一样的。淘宝中流量是指别人点击我们的宝贝或者通过其他关键词等所点击的点击量，而访客则是指的到过我们店铺的首页并且浏览的用户，访客指的是访问的IP值，浏览量则是点一下就会被记录一下。在数值上，浏览量大于等于访客数。这个怎么理解呢？我们举一个例子，当我们进到一家店铺，就是一个IP进到店铺里来了，我们就算是一个访客，当我们点击了六款宝贝，那就给店铺带来了6个浏览量。

一个淘宝店铺想要健康的持续增长，就必须在维持老客户的同时，不断的涌入新客户。想要获得新客户，流量的提升是很重要的一个因素。如果一个店铺的转化率是百分之十的话，基于这数值，一款宝贝每天的流量如果只有100人，那成交人数就只有十人。但如果宝贝每天的流量达到10000人，那就会有1000人完成成交。如果其他数据保持良好，那即便只是在流量这一个数据上落后了，整体的销售水平也会受到重创。

图1（此图来自淘宝网，仅供参考）

.....

作为一个淘宝卖家，都遇到过宝贝流量下滑的情况，影响流量下滑有很多因素。出现流量下滑的趋势，我们要及时进行挽救，如果处理不及时，可能辛辛苦苦打造的爆款，很短的时间流量下滑到冰点，流量没有了，转化率再高也没有太大意义。不同的流量下滑情况的挽救方法也有所区别。下面我们针对不同的原因去说一下，流量下滑要如何应对。

一、找出流量下滑的原因

想要治病，必须对症下药。做淘宝一样，想要针对性的解决问题，我们首先要找到原因。所以发现流量下滑了以后，给流量下滑的宝贝做一个全方位的体检，找到流量下滑的根源对症下药。一般宝贝流量下滑，我们先要去分析是哪个版块流量下滑了，然后再根据具体情况分析。

1、行业淡季，大盘流量下滑

流量下滑，我们不要过于惊慌。当我们发现关键词的流量下降时，先不要急于更换关键词，先查一下整体行业的流量水平。因为淘宝的销售也是有淡季旺季之分的，如果整体行业都呈现出下滑的趋势，而我们的店铺层级是稳定的，那就是大趋势的影响，我们就不必太担心产品的问题。

2、强有力的竞争对手

同时，还需检查价格卡位是否对产品的流量产生了影响，在搜索当中，搜一下我们的宝贝标题（先在浏览器中将之前的浏览记录清空），然后在搜索关键词，看看我们的产品价格是否具有优势。如果此时我们看到别家的产品与我们的产品价格有明显差距，那么流量下滑的症结也就找到了。

3、售后数据影响

第三个诊断就需要我们看一下近期的宝贝评价，以及宝贝的动态评分数据，这一点是非常重要的。当店铺出现差评的时候，宝贝的转化率就会相应的受到影响。同时宝贝动态评分中我们可以找到很多关于宝贝流量下滑的原因，例如宝贝的描述相符这一项产生下滑趋势，那就说明我们该优化图片了。

图2（此图来自淘宝网，仅供参考）

4、有没有违规处罚

很多的违规对于店铺流量的影响特别大。如果我们的店铺流量出现断崖式的下滑，我们首先一定要检查店铺宝贝是否违规。而有些小的违规店铺是不会受到直接惩罚的，系统通常以隐形降权来惩罚店铺。如果我们的宝贝有轻微的违规显现或是与要求不符的内容，也是会产生流量下滑趋势的。

二、如何解决流量下滑

通过上面的分析，我们基本上是可以找到流量下滑的原因的。发现了问题，我们就要去解决。那么如何去解决呢？下面我们继续说。

1、大盘流量下滑如何应对

我们需要从自身店铺的吸引力做起。虽然整体的大环境并不理想，但是我们可以通过优化我们产品及丰富店铺的推广方式达到抢夺流量的效果。目前淘宝大力支持的微淘、淘宝直播等渠道。对于微淘的优化，主要以输出优质内容为主要方式，同时微淘内可以添加产品的链接。我们可以将流量下滑的产品做活动，或者是单独利用微淘详细的大篇幅的介绍产品优点。其实对于微淘，我们应该掌握一个原则，有目的有规划的去完成，在做之前首先要想好自己的目的以及想要达到的效果，明确目标后再开始做内容，内容要紧扣时代，可以是故事、时事、段子等等。

2、价格战应对方法

价格战是一直存在，线下商场到了换季或者换品的时候就会对老产品进行打折促销，我们做淘宝一样需要这样。当然，这里的价格战，不是为了真正的打低价，而是为了更好地优化产品和库存。价格战作为一种最原始的营销策略，因其具有杀伤力强、短平快等诸多优点，因而被广大店主所普遍看好和采用，由价格战导致的抢夺流量在淘宝中也是屡见不鲜，因此面对价格战我们只能做出相应的应对措施。

图3（此图来自淘宝网，仅供参考）

首先，差异化主图以及店铺详情页等一些列店铺内的是风格。相同的产品主图下，客户看到的还是价格的优势。但当我们的产品主图呈现出来的效果与别家有差异的时候客户对于价格的衡量标准就会变得模糊。尤其是产品设计的质感要好，这样会让客户在价格差距上认为我们的价格高是因为产品质量更好。

老客户的群营销。现在的淘宝可以成立淘宝群。将老客户都拉入到群里，进行群营销，包括我们店铺的微淘做的好的也都是老客户支持。因此老客户这一片阵地我们一定要维护好。如果同等行业的价格普遍偏低，那我们就得考虑是否是我们的定价产生了问题，相反遇到恶意低价营销的店铺，我们要做到的就是进一步确立精准客户。细分市场，提升产品的配套服务，提高客户的用户感受。

3、售后指标

如果动态评分下降了，我们要及时处理。在这里我们需要制作DSR评分的表格（按照如下的制作就可以）。每天记录DSR评分的变化，出现连续一周下滑的情况就要引起注意。如果出现我们做如下操作：

图4（此图来自淘宝网，仅供参考）

A、检查店铺中是哪款宝贝导致DSR下降明显，降低该宝贝的推广力度，若非主推款可选择下架该款产品，从而削弱DSR下降的源头，阻止DS

R进一步大幅度下降。

B、挑选店铺中优质款，替代导致DSR下降的主推款，加大新潜力款的推广力度（可以适当的配合单品活动，快速提升单品访客数及销量），从而提升店铺DSR评分以及访客数。

C、比如遇到店铺DSR持续下降导致了店铺总体访客数下降的情况，多渠道增加店铺流量，比加大直通投入。

D、提高赠品质量，让客户有意外惊喜。用心给你的客户写一封信、有你对她的祝福，简单的几行正能量，好评来的真的很容易呦。

E、物流速度是最不可控的，所以这方面的维护更需要我们的努力。如果你有能力的话，那么就发顺丰快递吧，用的话你物流上的评分肯定不会低。如果发生突发情况，一定要主动去和客户沟通。

F、短信通知收到货的客户进行评价。（若有其他维护老客户的方式可以通过其他渠道进行引导客户评论）

备注：淘宝是限制好评返现的，但是引导好评不违规。

4、违规应对方法

如果有店铺有明显的违规现象，店铺是会受到明确的处罚和警告的，还有一类是不明显的，也就是隐形降权。这主要因为我们的产品标题、或者是基础图片，组图和详情页等内容不合规导致的，我们可以排查标题和详情页中的违禁词。同时主图的基础也要打好，切不可出现牛皮癣现象。

淘宝这个行业，唯一不变的就是一直在变化，规则的变化对我们来说，即是挑战，又是机遇。关键是看我们怎样对待这样的变化。如果仍旧闭门造车，那对我们来说新规则新玩法只能加速店铺的灭亡。相反如果我们顺应并且掌握了它，这些规则就会成为我们弯道超车的最佳助推手。如今的淘宝流量呈现碎片化状态，遇到流量的下滑，我们稍有不慎就会被淘汰出局。因此对于流量的把控应该成为我们每个店长必备的专业技能。

杭州淘宝代运营：www.vptao.cn