

# 拼多多代运营 店铺四大流量渠道

产品名称	拼多多代运营 店铺四大流量渠道
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	10.00/个
规格参数	品牌:浙江天赞 服务项目:全托管服务 地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

### 1、搜索流量

影响搜索流量的主要因素有四个，首先是产品销量；其次是关键词匹配；再者就是用户行为，也就是好评和点击量等；还有就是送货速度，拼多多卖家一般都是选择FBA，毕竟是自家物流。

其中关键词匹配尤为重要，商品标题中的中文及英文品牌名会被默认为关键字，品牌名称一定要规范，这对站内及站外的搜索都很重要，不规范的话，买家在搜索时就会搜不出来。还要定期更新对关键词的设置。

### 2、类目搜索流量

用户寻找产品的第二种方式就是从首页选择类目进入，再不断的筛选条件下缩小搜索范围，终找到产品。

这个方式其实也是大众化找产品的一个方式，用户在首页通过类目的选择，再加上一些附加条件，缩小了产品的范围。比如通过类目选择的手机配件，又缩小的手机壳，再通过价格的区间，后再通过翻页的方式来找自己想购买的产品。

那么这种方式，我们需要关注的就是产品放在什么类目下，放在哪个细分的节点下，金准的节点决定了用户的金准程度(金准与否决定转化率)以及所要面对的竞争对手有多少。同时，研究好左边筛选框的条

件，再折射到自己产品上对应的某个字段属性，准确的把握好，也有助于产品的曝光和转化。

### 3、排行榜流量

在Amazon中，影响排行榜流量的主要因素一般有这几种：

**销售排行榜：**这个排行榜是与销售和好评挂钩，不仅要销量好，好评也要多，所以要尽量让买家留下好的评价，这对排名的提升帮助很大。

**新品排行榜：**顾名思义，这个排行榜都是新品，因此卖家有新品且多时，尽量错开时间上传，这样新品排行榜中就会一直有自己的商品。

**折扣排行榜：**这个排行榜中都是有折扣的商品，卖家可以根据自家商品的价格进行设置，比如设置价格底线，这样每天都可以有折扣商品。

**价格排行榜：**价格排行榜有两种，一种从高到低，另一种就是从低到高，这个只能是自己把握。

**搜索相关度排行榜：**这个就要用到关键词设置了，搜索关键词设置的好，那么这个就无压力了。

想要提升商品流量，尽量保证每个排行榜都有自己的商品。如果是新手，刚开业的，就要想办法打造出爆款商品。

### 4、关联流量

这个是系统根据消费者的购物习惯主动匹配推荐商品，它是Amazon转换率高的推广位置。当一个顾客搜索某一产品时，在产品详情页面，系统会自动推荐出一些和详情页面产品高度相关或者互补的一些产品，此时的推荐，很大程度上依赖于产品之间的相关性和价格区间的接近。为了能够抓住此部分的流量，就需要我们在产品属性项目要尽可能的填写完整准确，同时，要考虑价格设置的合理性和价格区间跨度。

。