

拼多多新商家在获取流量时要注意的点 拼多多代运营

产品名称	拼多多新商家在获取流量时要注意的点 拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	80.00/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多新商家在获取流量时要注意的点：内功+推广+活动

【内功】：标题突出重点，增强链接流量获取能力。

先去推广工具的行业搜索词分析，找出你这个产品的主要关键词，我这里以豆瓣酱这个商品为例，你会发现它的主要关键词热度只有几千，不高，潜力太小，那么这种产品就一定以类目页成交为主，而类目页成交是纯粹的“货找人”形式，所以你的标题要侧重营销，在前边加营销词，能大幅度提升类目的点击率，增强你链接获取流量的能力。

- 1.高热度的核心词不重叠；
- 2.高热度的核心词尽可能的排在标题的前边；
- 3.整个标题通顺不要重复用词；

【推广】：明白逻辑，清晰步骤。

- 1.大词排名起来能覆盖小词；
- 2.5个左右的词质量分满分以后新添加的词；

D一步：选少量准词（关键词和产品匹配度高，热度中等，超高热度的词后面加），点击率能高不少，把质量分做上去；

第二步：质量分满分后，加进来的大词质量分会上升比较高，一般情况下能扩充到十几个；

第三步：删减词，留下高热度词，词的数量精简到个位数，由于多多规则大词能覆盖小词，这样才能把钱花在刀刃上。

虽然大部分人都习惯做关键词，开多多搜索，但对于大众类目低客单价商品来说，不走量没钱挣，走量靠搜索关键词不现实，因为没有巨大的类目流量，低客单价产品权重上不来的，所以你需要记着，低客单价低利润靠场景及后续活动与多多进宝相配合，这三者也被电商江湖人称为铁三角。因此，在推广工具的选择上，需要结合自身产品情况，否则就是花钱做无用功。

【活动】：先学习排误区，避免结束回到解放前。

这里送你们一句话，活动不能雪中送炭只能锦上添花。所以在早期，我是不建议你们去报活动的，尤其是需要交保证金的活动，除非你是清库存。在这里跟你们说一下参加活动必须知道的规则，希望新手卖家有一个基本的认识。

- 1.一个链接就近的日销量越高，报活动降价幅度越低；
- 2.上了活动以后售罄率一定要高；
- 3.活动结束后加大推广力度；

很多人报活动，都希望权重能提升，但一般情况下活动结束后，他们就不管了，此时就会发现活动对后面流量提升不大，然后就说报活动没有用，亏钱等等。但其实活动能带来很多好处，比如活动能给场景提供更多的京准人群，访客重定向的用户池会在短时间内大很多，如果此时我们能利用多多进宝，多多场景等其他方式来大力推广，那活动后的销量不至于下滑太多甚至还能明显提升。