

拼多多新手要知道的流量来源 拼多多代运营

产品名称	拼多多新手要知道的流量来源 拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

换个角度，如果我们把平台看成一个城市，你准备开一家店做生意，你会选择在哪里开呢？

很多人会说，在市中心区步行街，商业街区，商业广场或者超级市场！社区周围等等.....

还有说，跟我们的产品定位，可能会选择地方等，富人区呀！（特殊需求的产品我们不讨论）。你会发现，我们选择地址的时候，都有一个特质就是：要人多，人流多，人流密集，这就是做生意就是人流，换成城市门店就是位置，位置，还是位置，电商平台也是一样的，变成互联网的词汇就是流量，流量，（人群标签，受众，价格，后续在谈，只谈位置与流量）流量从哪里来！

开门店，我们都知道要选择人密集的地方，流量大，聚集性强的地方，换成电商平台，我们看下流量都在哪里？哪里是人群密集的地方？我们的店是不是应该在这里出现展示。

我们要像对城市的了解一样来了解平台的流量分布，人群密集型的聚合点，

1、搜索是相对比较好，顾客知道想找什么，目的比较明确。

你考虑消费者在找同类商品的时候，首先找到你：

涉及的关系：标题，类目，关键词的出价和质量度问题，在顾客寻找的时候，看到你了，能不能点击你，点击后能不能购买你，能不能复购等问题 我们下次讨论。

1步，我们先打开后台的搜索词分析，输入我们自己产品的词，查询类目词

第二步，往下拉，我们就能看见类目词的搜索词推荐

第三步，将类目推荐词，全部复制下来，导入一个新Excel表格当中，进行分析

2、类目：类目图会根据顾客浏览的产生变化，这是平台的匹配推荐，认为消费者浏览了此商品，对此比较感兴趣，多出现几次，就会购买。（白底图的价值就在这里）

1、类目权重来源

决定类目商品池排名顺序的核心权重是单品在数日的全维度有效GMV。

这里的成交是指有效销量，即有评价的销量。

成交渠道不同，权重也不同。

2、GMV 坑产

类目排序很简单，主要考核商品全维度GMV。

24小时坑产：影响很大

72小时坑产：影响第二大

30天坑产：几乎没有影响

3、分享是消费者的主动行为，和对产品渴望程度，分享快速接单的需求，不过现在改版后分享的功能减弱了。很少看到朋友给你发链接了吧

4、活动：报名平台活动的入口，报名活动也有很多条件，要满足条件即可报名，报名后就会在这些入口展示。（可以积极主动的满足报名的条件，让自己快速进入平台人群集中的地方）。

5、活动下面部分是商品的展示：这个展示具我观察，是消费浏览过的商品，关注过的店铺，已经收藏的商品，和购买过的商品比较近似的商品。这个对平台来讲是发现需求，看过的商品购买的可能比较大，购买过的商品，复购可能比较大，关注过的店铺成交可能比较大，平台也是一个预估值。（这里你要考

虑，让消费者收藏，关注的工作)

1：流量入口

拼多多店铺的流量入口有非常多，我们首先了解下常见的入口：自然搜索流量入口、营销推广（多多搜索、场景推广）、活动流量、聚焦展位、多多进宝流量。每个入口点不一样但的效果都是一样的，但是我们需要做好商品的内功、视觉、基础、收藏、转化，商品数据指标越好，就可以推送的流量越多。

2：店铺流量布局

产品上新的时候，千万不要复制别人商品的标题，因为这样不仅获取不到流量，也会容易屏蔽部分的流量展现的，后期修改优化标题也容易导致降权。还有一个问题就是：不是上新越多你的流量就会越大的，不要老是听一些讲师乱说。上新确实会有扶持流量，但你这扶持流量7天左右就没了，如果这段时间不能转化，那系统就会觉得你的商品优质度不够，不给予推送流量，也会影响到以前的老品的。所以上新一定要慎重。

3：关键词流量获取

关键词能否获取流量，取决于你关键词的权重、排名、搜索展现三要素，主推的关键词就是我们的核心竞争力，一般前期我们主要做大词的话，竞争对手太过于强大，所以对我们不是太有利。前期建议做长尾词，长尾词。展现不高，竞争不大，搜索转化也较高。这样有利于起步，也有利于后期获取更好的排名。

4：如何快速获取流量

“权重”，怎样快速提升，其实就是量、率这两个字。销量大、点击率高，权重肯定起来非常快。能出600单，别人出6单，那你觉得哪个的量较大？

所以我们要明白快速获取流量的问题，不是盲目的去做，而是根据实际情况做好每一个步骤，从而去递增出你的“量”和“率”。出50单，明天80单，后面100单，持续的递增你的销量和点击率，那你的权重提升就很快了。

5：突然流量就没了

一般流量下滑突然没有了，不必太过于操作，东旭往期的文章有专门讲流量突然下降的文章，关注了专栏的可以找下。

首先想想自己有没有修改过商品细节，比如标题优化、SKU删除、价格调动、属性更换、主图更换，这些是很容易影响权重和排名的，系统是会重新收录商品。

如果上面的都没做，那我们就要看看竞品的原因，这个时候我们没有做好产品的营销活动应对，那肯定点击率就会下滑，流量自然就下滑了，记得要分析找出应对方法哦！

6：流量不要太多

对于新店来说，刚开始流量如果太高的话，那么就会显得很假，那么买家一看就知道不是真的了，那么你做刷单便没有太大的用处，因此一定要有合适的流量。

7：流量要有阶段性

流量要有一个阶段性，就像爬楼梯一样，是要一步一步走，你不能说一下从一楼跨过二楼直接到三楼。

流量逐渐递增，这样在别人看来也就顺其自然了，那拼多多平台在判断时就不会因为猛增而受到处罚。

8：集中流量是忌讳

拼多多的搜索流量一般是有微博、站外、社区等等，所以刷流量时你不能说就从微博一个方面去把流量刷上去，你要从多个方面以确保流量的来源渠道多而真实。那你在刷流量时，也不能说把一个产品流量刷的很高，其他店铺类产品就没有流量，这样是不行的，要合理分配，这样安全性才比较高。

9：真实的流量才可靠

店铺刷流量不能是虚假流量，你一定要使用真实流量去刷。也许可能成本相对于用软件去刷流量成本可能会更高，但是相对于换来的结果也是更好。

6、在说下搜索，搜索进去后，为什么把你放在前面，这些条件是什么？

搜索后产生一个场景推广，一个作用的对顾客的跟踪，一个作用是对竞争产品的跟踪，（这也是流量的来源）

就算你跟踪上了，消费者为什么会下单你的产品，这个要思考下，价格吗？评价吗？图片吗？等等

7、报名活动后，大家很多都在报名活动，为什么你能在前面显示，你和别的店铺比好在哪儿？单独连接销量？产品收藏？

满足平台的各种规则，层层递进，以及各个条件评比的规则，（7天，30天）等。