

# 拼多多流量不好是什么原因？怎么提高点击？拼多多代运营

产品名称	拼多多流量不好是什么原因？怎么提高点击？拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

在[拼多多](#)

上面其实也出现了流量不好的情形，但是也有人想要了解出现这种情况到底是什么原因，同时又该怎么提高店铺的点击，我马上就来给各位拼多多商家们介绍。

拼多多流量不好是什么原因？怎么提高点击？拼多多代运营

### 1.选词

选词：大家都知道直通车是通过搜索关键词来引流的，所以选词一直都是直通车的核心点，重中之重，如果连基本的选词都没选对，那我们后续的数据肯定不好。

比如我们的产品是一款卫衣，然后我们选择的关键词是“加绒外套女2020新款”，关键词不符，我们可以通过高出价的方式将这个推送到买家面前，但是和买家的购物需求相差比较大，这时候就会严重到我们的点击率，影响计划权重的累计；

所以选词很关键，选词的时候一定要注意选择的长尾词，热度高的类目要注意前面不要选择大词，本身类目所在热度很高，性对英流量会很大；

拼多多平台主要的分配机制是属于广泛匹配，计划前期主要是过滤掉这些不好的流量，选词数量上可以根据我们的日限额来选择，以日限额100为例(拼多多低日限额为100)，这时候建议是可以选择3-5个核心的长尾词。

### 2.人群

直通车是可以自定义人群推广的，同时可以定位到的人群，如果我们设定的人群不好，那我们直通车所推送的用户自然也是不好的，那么也会影响我们的点击率，人群在后台数据分为两大类，一类是智能推荐人群，一类是平台定制人群。

## a)智能推荐人群

智能推荐人群是系统结合店铺商品的特性，智能挑选转化效果好的人群，包含有以下几类：

商品潜力人群：拼多多浏览，收藏，或者购买过我们商品的用户；

相似商品定向人群：拼多多浏览过或者购买过与我们店铺商品相似的用户；

访客重定向：拼多多浏览或者购买过我店铺商品的用户。

相似店铺定向：拼多多近期对和我们店铺的相似店铺感兴趣的用户。

叶子类目定向：拼多多近期有推广商品所属叶子类目行为的用户。

## b)平台定制人群，

平台定制人群是根据行业特性和用户消费习惯，多维度优选各类人群，可以根据产品的目标受众获取更多的流量，简单点来说就是拓展人群流量。前面也说到，[拼多多平台](#)主要是广泛匹配为主。

平台定制人群主要是根据买家的购物习惯来划分的，主要有折扣/低价偏好人群，高品质商品偏好人群，爆品偏好人群，新品偏好人群，高消费人群(在平台花费多的用户)，平台活跃人群(喜欢分享商品，社交属性强的用户)。

知道了这些人群的分类，那么我们就可以根据这些人群的特性，针对性的选定人群，调整到合适的溢价比例，PS：不可错失的人群，商品潜力人群，访客重定向，相似店铺和相似商品相当于在抢竞带你流量。

3、商品主图不要从自己的角度出发，你认为好的，买家不一定觉得好，一定要通过点击率去测图，用数据说话；

4、然后就要看看关键词搜索热度和曝光，两项数据都不错词就作为标题参考修改；

5、关键词一定要跟商品及标题的相关性高，尽量不要直接一键添加，通常很多词都是你用不上的；

6、新品的关键词开始好统一出价，例如所有关键词都先出价1元，然后每过3-4小时观察这些词的曝光及点击率，调整价格。但是要注意每次价格调整的幅度不要超过20%；

7、新品推广千万不要因为钱花出去，但是没有转化就降价或者停掉，也不要停停开开，因为我们要养词，否则只会浪费我们之前养词的成本和心血。新店因为商品缺少销量和评价，没有利润是很正常的，所以你要努力去积累基础销量，这样做推广的效果就会越来越好。

## 8.拼多多匹配方式：

养权重的时候匹配方式好选择匹配。虽然匹配的价格相比广泛匹配要高一些，但前期我们的目的是以养权重为主；

包括还需要测款，测图，测关键词点击率以外，才能合理的判断出我们的点击率是否是因为主图的原因。

有哪些渠道？

1、想要参与首页竞价活动，那就得把样品送出去，如果没有做好这步，那肯定会在参与时被拒之门外了。商家可以去看看每个频道排名靠前的商品，这些有可能会被作为参考商品。

2、并不是所有的店都能够参与活动，想要参加的店铺保金必须在千元及以上，不足的，需要充值至千元方可参与竞价，而活动保金需要在五千元及以上。

所以，没有达到保金要求的商家也是无权参加活动的，这个也是会被拒之于门外的，大家还是要按照要求去交够保金才行。

3、如果参考品并不是每日清仓货品牌馆的商品，那么竞是没有任何限制的，但若是，那就得是品牌互竞，也可以支持品牌同款互竞。活动的商家需要上报参与竞价的id、库存数量、价格、生产日期和是否预售等信息。如果没有那也不会通过的。

4、如果想要报名参与活动，那么品质须要过关，对于伪劣的品，不要去报，即使报了，也不会过，存在报假信息、出价后未遵守出价的视情节将受到至少一个月的一级处罚，后续再想报名其实就会限制很多了，所以，作为商家需要按照拼的规定来操作才行。

首页的时间通常是星期1的晚上7点至星期2的11点，以及星期四的19点到星期五的11点。上位后在1天内效果差，如那么排序自然会靠后。竞价成功的商品，在其中1个替换位上，竞价活动价会生效的。

拼多多流量不好是什么原因？怎么提高点击？拼多多代运有