

# 拼多多店铺流量少，该如何吸引流量和提高点击率！

产品名称	拼多多店铺流量少，该如何吸引流量和提高点击率！
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

## 产品详情

很多的卖家经常抱怨，大促和狂欢属于大卖家，小卖家只有凑着看热闹的份，而困扰他们的始终是流量少和转化低，下面就来讲解一下影响[拼多多](#)店铺流量少，没转化的原因是什么：

### 一、店铺优惠：

特别是对于没有顾客的店铺，可以在店铺的页面，提供更大的优惠，新品上架之处，拼多多平台系统会分配些初始流量，而作为商家的我们需要利用好优惠券或买赠等方法，更多的实现商品宝贝的销量。

### 二、付费渠道：

通过[直通车](#)

进行付费推广，慢慢积累销量，但要知道付费流量只是辅助，终的成交是以产品基础决定，若前期商品宝贝销量低，即便你通过付费渠道积累，也是比较困难，所以对于新店来说，效果并不是很好。

### 三、滞销品重新安排上新：

查看哪些商品在近30天是完全没有销量的，分析没有销量的原因。若商品因价格太高，款式不行等问题，导致没流量，那么这个商品可以直接淘汰掉。

### 四、价格合理：

无论大家的收入高到什么程度，价格一直是顾客买东西参考的重要标准之一，同样的产品，若价格，但你的产品却没有相对不一样的卖点，客户肯定是选择价格低的。具体怎么确定我们的价格呢？可以深入了解市场，若流失去向店铺价

格比我们高，可以排除价格原因导致的[转化率](#)

低；若流失去向店铺价格比我们低，那就说明可能是价格原因导致的转化率低。

### 五、线下订单引导：

对于线下门店的商品，可以将其引导去线上，这样可以实现起始的销量积累。为什么需要大家做基础销量？因为通过基础销量，向拼多多平台证明我们的商品是能够有转化的，从而为平台带来销售额，这样拼多多很可能会给予你店铺流量。还有，商家在出单之后，在打单上是不可以拖拉的，订单多的，我们可以用打单工具—易通打单软件将订单批量打印和发货，这样就不会出现因打单慢而耽误发货的时间。

#### 六、标题关键词：

因为拼多多是一个平台，为买家通过关键词搜索来选择自己需要的产品，所以关键词就显得非常的重要。关键词虽然能给我们带来流量，但转化率很低，如：卖韩版羽绒服，如果为了提高流量偏偏写成其它材质，这肯定会影响到商品的转化率。

#### 七、竞品分析：

任何时候有买卖就有竞争，这个是不变的，所以竞品分析很重要，我们需要分析竞争对手，分析竞品的优劣势，同时也要分析我们的优劣势，然后进行调整优化。

#### 八、设置关联销售：

若能保持转化率没太大变化，在这个基础上，可以提高单价，这样就能获得更多的免费自然搜索流量，因为你的流量的利用率要更高。然而提升商品单价的方式有很多，如：活动，关联销售，常用的就是关联销售，尤其是那种顾客互相搭配产品的关联销售。

若你的店铺流量少，转化也少，需要自查下是否是因为上述的这些原因导致的！