

# 拼多多店铺引流技巧-商家如何快速提升店铺流量！拼多多代运营公司谁家的好

产品名称	拼多多店铺引流技巧-商家如何快速提升店铺流量！拼多多代运营公司谁家的好
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	.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

近期商家们总是抱怨产品没有流量？不知该如何选款？新品如何破零？老顾客如何维护？活动为什么总被驳回？别急，下面是商家问答环节，总有一个能帮到你：

拼多多店铺引流技巧-商家如何快速提升店铺流量！拼多多代运营公司谁家的好

Q1：你好，我的产品好评率很高，就是没访客没流量？

A：进你店铺看了一下，你的店铺一共有14个商品，已拼526件。其中有3个商品在广告位上，在广告位上的1个商品就卖出了435件。这样看，你的店铺不是完全没有流量，而是店铺的流量基本来自广告位，你说的没有流量指的是没有自然流量。

2.商品的好评率高，说明买过的人都是认同你的产品，觉得还不错。你为流量愁白了头的时候，不如回头看看老客户。

出谋划策：

你可以从新客推广和老客复购这两个方向来提升店铺流量。

1.新客推广：一方面：通过搜索成交、cpc推广成交、活动成交、多多进宝成交等方式提升店铺的GMV，GMV提上去了，自然流量自然就来了。另一方面，分析在广告位上的商品，如果商品点击率高，收藏支付占比高，那就可以加大推广；如果商品点击率低，收藏支付占比低，就果断淘汰，不要推广了。

2.提升老顾客的复购，简单的就要增加买家的信任。一方面：及时回复买家的评价。特别是买家有疑问的评价，比如“太大了，这衣服怎么偏大啊，穿不了太大的“更是要及时回复，让买家感觉被重视。另一方面:关注收藏商品的人群，她们对商品喜爱但缺少下单的契机，你可以采用优惠券的形式刺激购买。

Q2：自己家有一个工厂，想卖中端女鞋，不知道该如何选款！

A：自己家有工厂，那你开店是有优势的，货源充足稳定。同时也已经确认卖女鞋了，目标也比较明确。

选款靠主观判断可不行，需要从各种数据上来仔细分析。

1.可以根据[拼多多](#)

商品热搜词来选款。搜索人气越高，商品丰富度越低越好；长尾词、核心词、搜索下拉框词都可以参考。比如当你在拼多多上搜索“女鞋”它出来的词有：“女鞋夏”、“女鞋2019新款潮”、“女鞋夏季新款百搭”、“女鞋凉鞋”……等等，根据搜索热度来选款，方便契合买家搜索爱好。

2.也可以根据站外数据选款，在其它平台的热销款，在拼多多同样热销的几率大。

3.找同类型的竞品店铺，看他们的款式、价格、属性库、评价等，看能否优化款式等。

4.选款之后还要测款，根据测款找到相应的证据去支持，证明这个款是可以加大成本去推的，同时也要放弃数据不好的款式。

Q3：你好，我报活动到了人工审核的时候为什么总是被驳回？

A：活动报名过了系统审核，说明你的商品符合基本的要求。但是在有众多商品提报的基础上，活动的资源位会给到更优质的商品。

活动被人工驳回的原因可能有：  
选品问题：是否有同款近期提报过多，该商品近期销售是否客观。  
库存：提报商品库存是否充足。  
标题：是否有突出商品的卖点和特点。

标题是连接客户和我们的产品的一个桥梁，客户需要通过我们设置的关键词才能搜索到产品，所以标题也是非常重要的，选词写标题可利用万流云多多热词功能，利用综合分数高，匹配度高的关键词加入标题，上架成功后，再去实时监控需要推广宝贝的关键词，综合分数太低，或者下降的趋势都选择删除，保留更加准确的词加入标题，使标题做到点击率高，更有利于产品推广，在推广的过程中如果还是销量不理想，也要对应的优化自己的产品图和SKU价格，提高产品销量，提高热度。

图片：是否清晰、背景是否整洁干净、有没有文字牛皮癣等情况。  
价格：活动基本底线要求是商品必须是全网低价，参与活动的商品所有sku都必须是全网低价（包含拼多多平台），有些商品规格1符合全网更低价，但规格2远超过某宝拼多多同款价，这些都会被驳回。

看了你店铺的一些情况，商品库存很大，发货不是问题，但是个别商品销量不佳，主图风格差异大，个别商品主图不美观。

1.选品：选择热销款去报名。同时可以去在限时活动的资源位上看看能选上的、热销的都是哪些款，目前缺哪些有爆发潜力的款，都有些什么特点，如果你再去提报有没有优势，能不能把它PK下来。

2.图片：检查提报的款的图片有没有文字牛皮癣等，有的话优化后再提报。

3.价格：提报商品能否再让利，提高自己的价格优势。

4.报名时填写【备注/反馈意见】的时候：介绍清楚商品的成本是多少，降价幅度是多少，介绍清楚自己公司/工厂与实力；库存是否充足；发货能力。阐述商品卖点和日常[转化率](#)等等，更有机会通过哦。

Q4：怎样可以提高活动通过率？新手小商家产值不高，对于大部分活动的要求都是勉强达到，实际通过率会很低，而且一旦无法形成流量转化良性循环就很容易越走越低，怎么破解？

A:选择优质产品，优化主图和标题关键词，评分的提升和好评的累积，价格定位要参考同类产品的定价，加上一些给力的促销点，这样你的通过的机率可以提高。

Q5：开店好久了，没有销量没有访客量，反正都是没有突破0，该怎么运作他才能有销量

A：.进你店铺看了一下，你的店铺一共有10个商品，全店没有在广告位上的商品，有一个商品已拼9件。说明你的商品还是有一定的竞争力，只是缺少曝光。

2.店铺设置了返现：满40返2元，但是你店铺的商品价格在9.9—29.9，对买家来说不是很容易就能达到的目标。

1.让亲朋好友成为你的一波客人。

2.利用多多进宝破零。多多进宝对店铺的销量不做要求，对获取一定的自然流量和比较不错的排名很有帮助。注意，我们这个时候用多多进宝是为了快速起量，那在设置佣金和优惠券的时候，力度可以大一点，给买家让利。

3.返现门槛可以适当的降低。建议按照自店客单价的2倍设置满返门槛，后续再根据效果调整，破零之后要注意评论的维护。

Q6：新店刚入驻一个礼拜多，用了推广，多多进宝推手，短信推广，感觉效果不理想，导致后面不敢推广。

A：关键词推广特点：搜索营销，锁定买家、流量准确；类目推广特点：流量大、点击单价较高、测款作用好、ROI高；[直通车](#)的指标解析：CTR、PPC、ROI、转化率。

很多人都知道这些数据，但是真正了解的不多，影响这四个指标的因素，了解的更少，很多人根本就不关心。做直通车并不是要求每块环节每个数据做到更好，但是如果你不了解甚至你不关心，不去做对应的优化，之后得到结果不好就是必然了

Q7：如何维护老客户，增加复购

A：维护老客户，增加复购主要有两种方式。一方面是商品运营，增加买家对店铺商品的信任度及活跃度，刺激买家购买；另一方面是对店铺数据进行分析，利用营销工具实现人群管理。

你的店铺只有一种商品，特别是衣服这样的商品，同一件商品买家再喜欢也一般不会买两次。

出谋划策：

1.商品运营：丰富商品品类。你现在店铺的商品太少太单一了，当你店铺的商品变多，老客户才会想再回来逛逛看。

2.人群管理： 关注近\*天收藏过商品的人。她们对商品喜爱但缺少下单的契机，可以采用优惠券的形式刺激购买。有活动的时候及时通过短信提醒她们“您相中的商品降价了或者促销了。” 关注30天内有过购买记录的人。她在你店铺购买过，那么对你店铺的风格往往是感兴趣的。但店铺有上新的时候，就可以通过短信等工具提醒她们小店上新啦。短信营销，作为营销推广中一个必不可少的有效渠道。可以实现多方面选择不同类型人群进行短信营销。万流云工具箱推出新功能短信营销，帮助商家更准确触达目标客户进行推广。利用万流云发信息是全网低价，帮助商家节省资金，维护好老客户，找回流失客户，并挖掘潜在客户，有效的提升订单转化率。

拼多多店铺引流技巧-商家如何快速提升店铺流量！拼多多代运营公司谁家的好

想要看更多的运营知识可以翻翻前面的文章查看哦！希望可以帮助到你！