

拼多多流量下滑如何补救？

产品名称	拼多多流量下滑如何补救？
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

大家好，给大家有关店铺流量下滑的相关细节问题。店铺流量问题是每一个在[拼多多](#)

开店商家都会关注的问题，虽说店铺流量的起伏很正常，但真的当店铺流量下滑时，很多的商家也都是非常着急的，毕竟店铺流量在某种程度上影响店铺的订单量，所以当店铺流量下滑时，很多商家都想着尽快补救，那么到底要怎么补救呢？一、寻找店铺流量下滑的原因检查你商品的标题和关键词人气是否下滑，如果下滑，一定要警惕，要检查单品或店铺有没有出现违规降权，若出现的话，就需要对你的标题进行优化，重新拉升你的关键词权重。二、查看竞品店铺的情况看竞点流失，流失人数，流失金额，以及流失到哪些竞争店铺，把你的产品和他的产品做对比，找出明显差距，然后在优化自身产品。店铺流量下滑，很大一部分原因是因为出现了竞争力较强的对手，可能他商品排名比你高，价格比你低、图片比你更吸引人等。三、匹配人群如果店铺参加了活动，活动可能会打乱人群标签，可通过搜索推广重新定位，搜索推广的核心就是关键词，而每个词的背后都代表着卖家的需求标签，平台搜索的核心逻辑就是依据买家搜索关键词的行位标签来匹配具有相似标签的商品和店铺。例如：女装连衣裙的标签可能是：休闲、韩版、时装等不同类型标签。四、强化商品标签因活动会带来各种人群，会冲击原有的标签，所

以我们要

重新优化商品标签

，通过优化搜索里的关键词来实现，

核心是从搜索热度、点击率、[转化率](#)

三个维度，选择与自己商品属性契合度高的关键词投放。关于契合度可参考质量分，通常质量分越高，商品被搜索的几率越高。五、积极参加官方活动关于官方活动的重要性，相信各位商家小主们应该都清楚。正常情况，若一款产品的竞争力可以，店铺基础做的也不错，是很容易上资源位的，这也是为什么很多经常上活动的店铺可以一直保持较好销售量的主要原因。所以，一定要积极报名拼多多举办的不同活动，通过活动为店铺引流。总之，店铺流量下滑很正常，发现下滑后找准下滑原因，对症下药即可，千万不要觉得店铺流量下滑，产品就到了夕阳期，不要因没销量就放弃，一定要坚持，坚持查看店铺数据，坚持优化，慢慢的店铺必定会越来越越好。