

# 拼多多代运营--拼多多店铺怎么做自然流量

产品名称	拼多多代运营--拼多多店铺怎么做自然流量
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	9.18/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
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

### 拼多多代运营--拼多多店铺怎么做自然流量

现在电商行业兴起，消费者的消费形式在发生变化，腾讯有京东和拼多多两大平台，阿里有淘宝，天猫，阿里巴巴分占资源，苏宁易购也在虎视眈眈，如何选择好的平台入驻是关键，目前来看拼多多淘宝天猫是最稳定的，客流量最多的，也是大家可以优先做的电商平台，不过要在互联网创业我还是推荐大家做拼多多，为什么呢？

拼多多这个电商界的黑马，前身拼好货，成立于2015年，是一家游戏公司内部孵化的电商项目，但是谁能想到，这家由游戏公司孵化的电商居然短短四年时间，坐上了中国电商的第二把交椅，且活跃用户量达到8亿多，拼多多虽然只是仅仅6年的时间，却已经有了很好的客流量，运营模式新颖，也吸引了很多的商家入驻，虽然早些年评价不怎么好，但是随着平台的发展，现在也是越来越完善了，现在也是在升级，走品线。

最主要的是现在是处于平台的红利期，很多品类都是没有饱和的，是很有潜力来做的，流量的付费推广比重也不高，做好流量的布局，选好产品，按照店铺运营的节奏来，活动是很密集的，活动的流量也是很大的，所以店铺发展的速度也是很快的。

首先要对新品有一个精准的市场定位，千人千面下宝贝在关键词下的综合排名决定了宝贝获取流量的能力，所以标签的权重，人群的定位对新品的提升很重要，我们可以通过市场分析大盘的买家人群画像和流量特点，也可以对竞争对手的数据表现流量渠道等进行分析再结合自身宝贝的优势特点确定市场定位，和人群定位，根据这个定位去做宝贝的内容优化，视觉优化和价格的布局。同时精准的定位和布局也能够保障新品链接在视觉、文案、价格、SKU、标题、等核心细节上一次成型，避免后期的频繁改动对宝贝造成影响。其中价格、属性、主图、标题的改动可能导致自然流量的下滑，SKU、主图可能导致首页流量消失，如果遇到必须要更改的可以选择在流量和权重低谷的时间少量的去更改替换以减小影响。

新品快速提升还需要销量和一定的评价基础，快速累积一定的销量可以为前期的人群标签的基础权重和

销量基础权重奠定基础，也能为宝贝后期的引流转化提供帮助，同时对于前期的成交尽量引导真实漂亮的买家秀，并且买家秀可以通过用户说展示在手机端详情页的上方，充分的对宝贝进行展示提升买家的认同感，帮助宝贝快速提升。

有了基础我们就可以做流量的提升但是在流量的引导上是有流量选择的，并不是什么流量都能给宝贝带来权重的积累和提升的，所以我们要清楚店铺宝贝的标签如何形成的，如何确保标签的精准。标签分为三种，首先是店铺标签形成是基于主营类目，店铺信息，装修风格，同时结合产品的成交方向和被浏览记录、和流量行为等累计产生的数据综合形成的标签，所以从单方面很难快速修改店铺的标签，这也是为什么很多店铺换产品换类目换人群后很难提升的原因。本文原创作者：卖家资讯

这是关于活动以及付费流量的，今天跟大家说下自然流量，不花钱的怎么做，相信这也是很多人都感兴趣的。

开拼多多店铺的都知道，权重是提高自然搜索流量的一个重要因素，权重越高获得展现的机会也就越多。同样标题也很重要。宝贝标题如何设置对于自然流量来说则是重中之重，买家在逛拼多多的时候基本都不会漫无目的，大部分买家都会根据自己的喜好在拼多多搜索里进行搜索。

要想提升权重，我们就必须了解权重的主要构成因素，然后再根据这些因素各个击破，店铺权重的构成因素主要有五种，下面来一一讲解：

## 一、价格

拼多多前期吸引买家的方式就是社交电商的模式，以拼单的玩法能让买家买到更实惠的产品，所以给大家的错觉，就是拼多多主打的是低价商品，有些卖家就是盲目跟风，把自家的商品价格调低，其实商品的价格过低，是会影响到商品权重的，从而就会影响了排名，拼多多商品可以降价，但是不能涨价的，因为价格问题导致列入活动黑名单，虽说后面等10多天就好了，但是对二次报名活动也有一定影响，这样的做法无疑是给对手让位，所以价格战是没必要的，结合自己的产品实际情况来安排；

## 二、直通车

当店铺有了一定的基础之后，比如有DSR评分，有销量和评价的基础，优化好主图、详情页之后，就可以开车了，但是在直通车这一块要注意不能随意改动商品的主图、SKU或者详情页，因为在开车的时候编辑这些内容，也会让商品的权重降低，做直通车也要看店铺的实际状况看看是适合做多多搜索还是多多场景，投产比如何，钱有没有烧浪费，把钱用到实处；

## 三、发货

在一个平台开店，首要了解的就是相关规则，做好一系列的发货流程，如果因为物流没有及时更新，而受到拼多多的虚假或者延迟发货的处罚，使店铺的权重下降，这样的做法就没必要了对店铺的影响也是很大的，我们是需要在平台规定48小时内完成平台发货，当订单出现时，如商家对发货有疑虑，不必着急点发货和打单，在48小时效内完成点击发货，如果出现客户催发货情况，商家客服正常做好解释工作，以避免不必要的麻烦；

## 四、回复率

回复率是影响拼多多权重的重要因素，如果回复率不达标，导致自己不能参加活动的报名，那是很可惜的，当买家在不确定尺码或者想要咨询这件商品的其他问题，这时候就是客服存在的意义，如果不能及

时回复，所有之前好的操作都是白费，有需要的话可以先设置好自动回复功能，避免一时走开或者非上班时间，不能及时回复买家，如果回复率不足，就找亲朋好友留言，记得要及时回复，来拉升店铺的回复率；

## 五、DSR动态服务评分

包括描述相符、服务态度、物流服务，这个是很重要的，DSR评分越高，店铺的权重就会越高，相应的转化也会就会越高了。

以上就是今天的分享，有需要的可以看看哈。