

拼多多新店没有流量怎么办？七个技巧教你轻松起爆

拼多多代运营托管服务

产品名称	拼多多新店没有流量怎么办？七个技巧教你轻松起爆 拼多多代运营托管服务
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

一、标题关键词优化

用户首先搜索的是各类关键词，比如大码男装、潮流卫衣等等，如果商品标题里的关键词排名靠前，或者热度高，带来的自然流量就多。所以在优化自己商品的标题时，尽量去选择一些热度高的，转化高的关键词来构成你的标题。商家后台的推广中心里就有搜索词分析，你可以找到热度高的关键词。

二、主图、详情优化很多商家优化了关键词，甚至花钱买了推广，但效果还是不理想，往往就是主图详情的优化没有跟上。大家可以把自己模拟成买家试一下，搜索商品注意到的，是标题，第二个就是主图，所以主图的优化是非常重要的，就相当于商品的门面，门面得装点好客人才愿意进来。关键词有排名只是让买家能看到你，是否点击进店铺下单，往往由主图和详情决定。

三、商品的销量和评价

销量不破零，系统不会给好的权重排名，并且店铺也无法给予消费者信任感，消费者自然不会买单。

销量在30+，且有优质带图评价的产品，才称得上真正的破零。尤其是新上架的产品，可以自己下单或是分享给好友做一些销量，有销量和好评的基础，才能让流量稳固。

四、多参加活动

活动就是一个巨大的自然流量入口。平台会推出很多种促销活动。在拼多多商家后台，【店铺营销】里的【营销活动】，可以看到很多能报名的活动，多多报名参加，会有自然流量。

给大家看一下某个店铺参加了九块九精选的流量效果：

也会有很多商家觉得我报名上了活动，但流量还是没多少，这是为什么呢？这里给大家讲解一下活动流量的分配逻辑，简单说就是抢夺流量池，活动期间卖的越多，流量越多，卖得越少，流量越少。同样的活动时间内，有的商品卖的多，自然平台会给更多的曝光和支持。所以参加活动，也得看自己商品主图详情是不是优质吸引人，转化怎么样，这也是为什么，我要把主图和详情的优化作为首要前提。

五、引导用户收藏

收藏属于第三大免费流量来源，商品被收藏后，买家浏览商品会出现“收藏过的商品”标签，看到此标签，点击商品的几率会大大提高。如图：

并且收藏的商品也会被用户好友看到，等于用户的好友都是潜在用户，很可能100收藏会带来10000的流量。

那么该怎么引导用户收藏呢？可以在店铺首页、商品详情页等地方展示“关注店铺或收藏商品有XX优惠”，用店铺关注券等功能，小小让利，积累粉丝和权重。

六、上新率

平台肯定更喜欢活跃的店铺，不喜欢死店，而上新率就等于店铺的活跃度。上新后平台都会给一点流量，这是容易获得的自然流量。能天天上新当然好了，如果没有新产品上架，也记得维护好你的热卖产品。

七、动销率

新上架的商品尽快破零，滞销的商品安排下架，就能把动销率保持在一个程度。因为有些商品一个月内没有销量就会被系统识别为滞销商品，就会降低店铺的整体权重，拉店铺流量的后腿。并且记得是下架，不是删除，因为删除会把该商品积累的流量权重也一并删除了。