

做好以下几点，拼多多自然流量就自然来了 拼多多代运营

产品名称	做好以下几点，拼多多自然流量就自然来了 拼多多代运营
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

费话不多说，直接来点正能量

1、店铺流量布局不合理？

这个是新手经常会犯的错误，开店开成功后就疯狂上架商品，整个店铺有好几百个商品却没有一点销量。其实店铺商品并非是越多越好，少而精反而更好，找好关键词，先销售一类商品，等有了起色以后再考虑上架其它的商品。主要是店铺一定要有爆款。所谓的爆款，就是店铺中销量非常好的一款产品，可以说是店铺的特色招牌。

2、广告打的太频繁？

很多商家为了给店铺引流，拼了命的到处给店铺打广告做宣传，但是这种广告引来的客流量也许只是点击一下，并不会仔细留言，所以拼多多可能会认定店铺带来的影响不好，因此给予店铺的流量也不会太多。

3、商品价值没能体现出来？

部分商家觉得在拼多多开店，只要商家商品就可以有流量有销量，但是你是否想过，平台每天上线的商品那么多，并不缺少你这一个，平台凭什么分配流量给你？想要获得平台的流量，就要表现出自己的价值，表现出自己的产品是受欢迎的是有人购买的，只有这样才有机会获得平台的流量。

4、主图过于普通，无法吸引买家？

不得不说，现在拼多多可是一个视觉营销时代，若你的商品主图无法吸引买家的话，那么必然会流失很多的流量。其实，商品的主图也不必有多新颖，但必须要有差异性，拼多多上货助手建议你看看你的竞品的主图是怎样的，若模特图多你就不要在用模特图了，换一种方式，给买家眼前一亮的感觉，吸引买家点击，你就能获得流量了。

5、标题关键词不够jingzhun？

只要可以选对关键词，曝光肯定不会少，建议中小型卖家不要用大词热词，毕竟大词热词的词竞争力也大，另外在标题中也不要出现预售、来源地等这些词，因为这些系统会自动拼接给买家看的。要知道，现在标题关键词只能写30个，这30个字很珍贵的，尽可能的突出商品卖点，这样才能为自己带来更多流量。