

# 如何提升拼多多流量，解决拼多多没有流量的烦恼 拼多多代运营

产品名称	如何提升拼多多流量，解决拼多多没有流量的烦恼 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

拼多多是这几年发展起来的新的电商平台，对于拼多多商品价格很低，吸引了很多的用户，很多卖家也纷纷加入拼多多，但是新手开店很难，难在店铺没有流量支撑，那么拼多多新店铺，如何提升拼多多流量，解决拼多多没有流量的烦恼。

如何提升拼多多流量，解决拼多多没有流量的烦恼

大家可以看看自己店铺是不是也有这样的问题，基本特征为0

- 1、不知道新店开了是什么，去哪里找流量，甚至都不知道该做什么，每天干等着客户上门。
- 2、直通车开了，很贵，都要一两块，甚至一两块都没有流量，车也烧不起，开着又没有单子。
- 3、活动报不上去，要么基础销量不够，要么价格跟大商家没法比，甚至有哪些活动可以报都不清楚。
- 4、听别人说SD有用，S了很多单子，就是没排名，花了不少钱，自然流量越来越少

5、刚开店还有一点流量，还能有几单，但是越来越少了，单子也不出了。如果有这些问题的，往下看，跟大家说说解决方法。说方法之前，我们先得分析分析拼多多的流量来源，才能帮助我们树立好良好的流量观。

1、自然流量。基本新品官方会给出7天到14天左右的新品流量，但是不会很多，所以有些人开始有流量后来就没有了，就是因为这个原因，后期你的产品发育不符合官方需要，单坑产出不高，肯定就被淘汰了，流量也会越来越少。所以新品期，要不断优化好你的宝贝，做好官方给出的每一个指标。

2、活动流量。新品活动消失已经很久了，目前可能只有九块九还算是上的比较简单的。但是大部分活动都是需要一定的价格优势和产品力的，所以小商家如果把重心放到活动上，不是特别合适，比较你的价格，利润，供应链都不完善，没准一个活动就搞死了，钱没赚到，发货没法出去，罚了不少。

3、多多进宝流量。这个是建议大家新店新品都去做做，特别新品期，亏一点没事的，权重目前都高的，如果有资金有能力的，也可以请推手推，后台都能看到团长和费用要求的。基本上，开个二十的佣金，加几块钱的券，产品如果不差都能出几个单子的。

4、直通车流量。这个是目前平台流量的一个大头之一，搜索也好，场景也好，都有很大的流量。

主要的流量来源渠道，我们刚说了，那么我们说说重要的，新店新品如何三步解决没流量问题

优化宝贝。

1、优化标题。标题是对搜索结果产生主要的因素，所以产品上了以后，标题要先做好，主要选词的几个参考地方，直通车、下拉框、热搜、属性和同行标题。这里重要的一个点属性，可能会被很多人忽略。

2、优化属性。属性跟标题跟直通车和自然流量都有很大的关系的，一定要按照要求和产品填写完整。

3、优化主图详情页。主图决定点击，详情页决定转化，千万不要觉得优化没有用，除非你有品牌优势，有很大的价格优势，有销量优势。不要觉得排名也就那么样，你长的跟王思聪差不多，但是你有他有钱吗？如果没他有钱，把自己整容成吴彦祖啊，怎么变成吴彦祖，优化啊。没钱没颜没才华姑娘凭什么看上你，对，为什么你还会偶尔出几单，总有一两个口味特殊的。

## 第二步：优化基础数据

主要是优化评价和销量，那么怎么优化呢，我照搬官方的说法，可以分享给你的亲朋好友。亲友好友很重要，明不明白看悟性。

## 第三步关键的来了：

别一看到直通车你就开骂，你车开了贵没用，不代表别人的没用。你想想，除了车，你还有办法去找流量吗？

- 1、选词。词不在多，不在大，在合适，选词的时候看热度和转化，来计算大概的销量，通过相关软件看词的坑产。记住，一定要卡竞争度低的词，要找热度上升阶段的小词，只要这个词能够养活你就行。
- 2、养词。人靠衣装，马靠鞍在，直通车靠数据养，等开了两天车以后关键词健康度出来了，就可以按着走势做数据了。一定要明白，直通车省钱的关键，你要把点击率和转化率做好，如果有店铺收藏和宝贝收藏就好了。
- 3、降费。很多商家说直通车开不起，你看看有没有下面的几个原因：一个是选词太大，流量太多，转化又低，钱一下子烧没有了。二是数据太差，如果你直通车特别费钱，你看看是不是你的转化和点击都很低，甚至低于行业平均值。

所以降费的核心在于数据的优化，每天的健康度分值一定要稳定在绿色。

直通车对于新手商家来说，真的是门利器，只是要怎么用的好这就需要技术了