

拼多多代运营;拼多多运营自然流量上不来？主要以下几点没有做好--拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多代运营;拼多多运营自然流量上不来？主要以下几点没有做好--拼多多店铺代运营全托管
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

店铺还是没有自然流量吗？是不是这几个方面没做到？

店铺流量下降

第二：直通车效果不佳

第三：价格定位，客户定位是不是有问题。这需要对店铺做个整体规格。店铺流量下降行业大盘 观察大盘的趋势，如果大盘是下降的，目前的下降算是正常，可以利用短信营销提高一下总体趋势。如果行业大盘是上升的，就需要观察是不是有什么违规操作，商品评分以及店铺的评分过低，及时调整。另外也需要注意客单价优惠力度以及评价方面是否有做好的充足的准备。点击的趋势 观察点击是否有下降，如果有的话，注意一下影响点击的因素，点击的影响因素，直接的因素是主图，其次是价格，要是点击率不行，先从这两个方面入手哦。直通车效果不佳商品层面 商品是否是新品，如果是新品需要加大投放力度，以及做好评价。商品是否应季，不应季的产品可能出现点击高转化极低的效果，属于正常。其次链接是不是缺少标签，增加影响点击的属性标签，比如退货包运费以及优惠券等其他。直通车 搜索流量比较贵，诸位商家都是知道的，所以新产品不建议大家去开搜索，从场景上面开始操作，测款，主要，有了一定的基础之后，在考虑开搜索客户定位问题所在 一个相同的东西在不同的地方可以卖不同的价格，当我们的消费群已经固定之后，我们还要想，我们的价格定在怎样的范围?我们要思考是走路线，还是中低端路线呢?消费群的接受范围如何?客户群体目标顾客是收入较高的上班族，这类顾客消费能力高，但追求时尚，对产品的质量、服务更加看重目标顾客是学生，他们经济来源有限，消费能力低。偏向于低客单价的商品目标顾客是老人、工人等，由于生活习惯的不同，他们的消费理念也有很大的差别。很重要的一点 针对客户群体。一件定价30的衣服和定价29的衣服给肯定是29的卖的好，所以定价的时候一定要根据客户群体去合理定价。