

拼多多店铺如何获得免费流量？

产品名称	拼多多店铺如何获得免费流量？
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	2980.00/套
规格参数	
公司地址	河北省唐山市路南区建国楼6楼2号
联系电话	13472927123

产品详情

影响排名的因素有哪些？

销量、DSR评分、转化率、点击率

按照目前拼多多的排名权重规则，从大到小依次是:销量>转化率>DSR评分>点击率。

从权重规则来看，产品的销量还是重要的数据。所以，我们的运营重心就必须放在销量上面，但也不能一味只关注销量，其他的就不管了。

，转化率必须要控制在行业标准上下2~5%以内；

第二，DSR评分必须要高于或等于行业平均标准。这个对活动的申报起到关键作用。

第三，点击率要控制在5%~8%左右，当然，越高越好。

可能有些朋友有疑惑，上面不是说销量为王吗？我只要把销量做上去就好了。如果你真这么想就错了。销量为王，只是说明销量是重要的一个因素。但没有其他因素的支撑，光有销量是没用的，是发展不起来的。原因很简单，就像你只做搜索排名的流量，其他流量你不要了，你认为能做好吗？答案是肯定的。所以，商家必须在注重销量的同时，确保其他因素也正常发展。

二：类目流量

这是大的流量来源渠道，拼多多实际上也是把大部分流量导向了类目，实际上和开始的淘宝一样，类目流量是大头。类目排序很简单粗暴，就是主要考核坑产，24小时坑产，72小时坑产，30天坑产。影响程度由大到小！但是请注意，是有效坑产。

这里我再说一下。其实任何平台计算权重的时候都是分为有效和无效，给你前台展示的时候会有有效无效一起展示，你刷可能不抓你，也照样刷进去多少显示多少，但是就是不给你排名。就是因为后台判定的那些销量是无效的。

一般来说，平台不会去告诉你哪些有效哪些无效，因为要是告诉你了，你就能很快找到办法踩中有效点，那你等于就破译了它的搜索逻辑。

但是拼多多有个BUG，你报名活动的时候会提醒你，需要多少有效评价才能报名这个活动，它的有效评价的解释是剔除下单异常，支付异常，物流异常后的订单。实际上就是告诉你说有效评价才是有效销量。所以其实只要你的销量有效排名是涨得非常快的。

三：关键词流量

目前拼多多来说的话，长尾关键词流量及其及其少，这个可以用软件看搜索热度。所以要做拼多多搜索直接去怼大词，不用像做淘宝，先小词再中型词再大词螺旋。没有多大意义。

关键词排序规则：基础权重+关键词权重

基础权重：你可以这样理解，类目排名决定你关键词排名的下限。要是类目排名高，关键词其实低不到哪里去。然后就是关键词权重，关键词权重主要考核的也就是这个关键词的24小时坑产，72小时坑产，1小时坑产，30天坑产。影响由大到小。

当平台商品数量较少的时候基本上就只有：坑产，点击率，转化率。当平台商品多了之后一般就会引入一个机会排名机制，因为如果不引入这个规则，那些新品永远没有机会去参加排名。

四：场景流量

这是一个依靠算法，分析消费者购买行为，分析消费者喜好的投放的流量端口。

这个规则相对简单，只需标注推广价格就可以获得推广位，价格越高，推广位越好。规则虽然简单，但要做好的话，还需要认真研究。这个后续再做详解。

五：报名商家活动

1、限时 这个流量端口的爆发力是强的。可以在短期给你带来1000单以上的销量。

但需要注意:

- 1.时间越短越好，说明你的产品热销;
- 2.在正常销量不足的情况下，需要进行补单;
- 3.价格必须有优势，能亏得起。

2、9块9特卖

这个也是可以考虑的一个活动流量端口，类似于淘宝的天天特价

3、品牌清仓

这个只有企业店，而且有品牌的商品才能报的活动

4、爱逛街

这个主要是服饰，包包童装产品的流量端口。如果是其他产品就不用考虑了

5、橱窗推荐

充分利用拼多多商品的橱窗推荐。橱窗是自动配给你的，但是时间有限，一定要利用好这个资源。如果你的宝贝加入了橱窗推荐，那么，此时，在同一即将下架时间，拼多多商品排名会优先排序有橱窗推荐的宝贝。

大家前期想做好店铺，提高店铺销量和排名，一定要好好利用这些流量端口。做好来，销量自然就上去了。前期运营真的急不来的，稳扎稳打才有成效。