

2022年新手小白做拼多多店铺没有流量该怎么办？

产品名称	2022年新手小白做拼多多店铺没有流量该怎么办？
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

如果大家拼多多店铺的流量比较低，这时也需要及时找对方法，快速将店铺的流量做上去，这样才能够给店铺带来转化，自然也可以赚钱，我就给各位分享一些技巧。

一、寻找店铺流量下滑的原因

检查你商品的标题和关键词人气是否下滑，如果下滑，一定要警惕，要检查单品或店铺有没有出现违规降权，若出现的话，就需要对你的标题进行优化，重新拉升你的关键词权重。

二、查看竞品店铺的情况

看竞店流失、流失人数、流失金额，以及流失到哪些竞争店铺，把你的产品和他的产品做对比，找出明显差距，然后再优化自身产品。店铺流量下滑，很大一部分原因是因为出现了竞争力较强的对手，可能他商品排名比你高，价格比你低、图片比你更吸引人等。

三、匹配人群

如果店铺参加了活动，活动可能会打乱人群标签，可通过搜索推广重新定位，搜索推广的核心就是关键词，而每个词的背后都代表着卖家的需求标签，平台搜索的核心逻辑就是依据买家搜索关键词的行为标签来匹配具有相似标签的商品和店铺。例如：女装连衣裙的标签可能是：休闲、韩版、时装等不同类型标签。

四、强化商品标签

因活动会带来各种人群，会冲击原有的标签，所以我们要重新优化商品标签，通过优化搜索里的关键词来实现，核心是从搜索热度、点击率、转化率三个维度，选择与自己商品属性契合度高的关键词投放。关于契合度可参考质量分，通常质量分越高，商品被搜索的几率越高。

五、积极参加官方活动

关于官方活动的重要性，相信各位商家小主们应该都清楚。正常情况，若一款产品的竞争力可以，店铺基础做的也不错，是很容易上资源位的，这也是为什么很多经常上活动的店铺可以一直保持较好销售量的主要原因。所以，一定要积极报名拼多多举办的不同活动，通过活动为店铺引流。