拼多多的流量入口有哪些？

产品名称	拼多多的流量入口有哪些？
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

众所周知，拼多多是一个新生的平台，它的出现给了电商人们另谋出路的机会，但在拼多多开店，想要蒸蒸日上，就一定离不开流量的加持。，就给大家讲一下拼多多的流量入口有哪些？

1、搜索流量 其实，在整个店铺运营的过程中影响店铺产品搜索流量的因素有很多，如：店铺销量，产品库存，关键词和人群的度等。并且大家也都知道关键词权重越高，排名越靠前，拿到的搜索流量也就越多，所以选择到准确的关键词真的很关键。

2、推荐流量什么是推荐流量？推荐流量其实就是像淘宝的猜你喜欢和淘宝首页的流量，属于千人千面的流量，这部分流量占比其实也是比较高的。

3、标签流量每一个标签都是有权重的，其中销售权重影响大的是评价而流量权重则是点击量，很多卖家误以为推广会给链接增加权重，实际上只会增加链接的转化率。

4、类目流量拼多多上货助手建议卖家没必要放在的子类目里面，一定要放在相关的大类目里，另外，卖家若想要获取一个非相关的子节点应该怎么做？如：想把水杯放在运动健康里，放不进去，卖家可以把想要加到子类目的关键词放在标题里，但切记，进入以后一定要把A类关键词删掉，否则会导致后面的购买者转化出现误差。

5、流量关于流量很关键的地方在于出单率，卖家可以和站外渠道约定好时间，如：下午1点参加，让对方提前6个小时帮忙把卖家的站外安排出去，然后在站内活动出单前，链接的热度也比较高，出现新的高频订单。

6、站外流量

选择合适的流量进入时机，通过或一些站内的促销活动，提前1到2周安排商品，注意一定要合理的管控好成本。拼多多获取流量要注意什么？a、分析关键词的搜索热度和曝光度，若这两项数据都不错的话，便可以作为标题参考修改；b、新品主图不要从自己的角度出发，因为你觉得好的，买家不一定觉得好，一定要通过点击率去测图，用数据说话；c、注意关键词一定要跟商品及标题有较高的相关性，在选择关键词的时候尽量不要直接一键添加，因为这样有可能会把一些用不到的词添加上，也就是常说的无用词