

# 为什么你的淘宝新店每日访客3-5人？

产品名称	为什么你的淘宝新店每日访客3-5人？
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

## 产品详情

没流量不可怕，可怕的是不知道怎么获取流量

任何一家新开的店铺，因为“不具备任何累积”，所以每天的访客只有三五个、十几个，这都非常正常。说白了就是价格多实惠就会有流量，就会有人下单购买。淘宝要是这么容易玩也不一般。大家所说的“没有流量”其实都是指的没有免费的“自然搜索流量”！

那么我们就从其形成原理倒推解决方式。

所谓的自然搜索流量，展示在买家搜索栏搜索某生个关键词时。连衫裙是

方式就出来了：

做搜索流量，其中两个最关键的两点：

- 如何在买家搜索某个关键词时让淘宝将你的产品展示给买家，让更多买家起码能够看到你的产品，
- 如何让买家点击你的产品进店。

这也就是所谓的“展现”和“点击”。所以你的产品人家都看不到你还在强调产品质量怎么样，价那么我们就接着往下细分；想要获得更多的“展现”应该怎么做？

第一点：首先淘宝得检测到你产品标题中含有买家所搜索的这个关键词。（比如：“连衣裙 大码”）

如果你的标题中没有这个词，那么你的产品很难被展示，

那么这里就会出现几个问题：

或者搜索时关键词拟定没有参考行业导致关键词人气低（简单来说就是整个淘宝都没人搜索这个词

- 或者关键词竞争过大（和你抢这个词流量的卖家太多导致你难以获得好的展现位置！），

那么即便你的标题里有这个关键词也很难带给你访客/流量。

2、如果标题关键词拟定时只关注了关键词的人气以及竞争力大小！但是却跟你产品属性相关性不强，那么即便你这个关键词能够引来流量，你的客户群体也不精准，难以做进一步的转化下单！

所以在拟定标题之前。先做好你的关键词数据表，再逐个逐个的筛选，拟定！

第二点：你的这个关键词——“连衣裙 大码”本身的权重够高

买家搜索这个词时，拼多多所需要展现的产品可能是几万、几十万；那么排名先后的依据是什么？你的权重不高，那么很

权重重新再思考！如果现在流量少，但标题拟定没问题，其中的原因就是由于你标题关键词不具备相应的

所以做好标题关键词的权重接着需要提升权重靠的是关键词权重机位被买家搜索到家搜索“连衣裙

接下来简单说一下关键词权重在什么情况下会提升：

加购买家通过搜索“连衣裙”这个关键词时生看到了你的产品并且产生点击，甚至是“收藏、

想然这个人权重比例是比较小的，如果你的单品永远只能产生“人气”，权重拉升速度会慢得超出你

错其要买家通过“连衣裙”这个关键词进店后会给关键词产生一定的“销售额”宝贝好像还不

销售额的权重对于排名的提升是非常大的，

因此淘内本身就是卖家运营平台体现平台权重能值的就是靠这个自然搜索排名给宝贝提升权重

当然这里还有一个前提！

那么就是你所产生的这个销售额，他不会产生“负面影响”！

所以“服务权重”又来了！

买家收货五星好评之后，淘宝会根据由此产生的“服务权重”来判定你的“销售

权重”的权重，如果你差评甚至退货，那完全不值当”，非但没有给你确认收货，五星

那么这个订单所产生的销售额可能非但不能给你的自然搜索增权拉排名，降权都说不准！

相信卖家发货点销量增长会发现你的宝贝关键词的搜索排名变化没有多大、但是

这才是完整的关键词权重提升！每一步都至关重要！

过搜索关键词从而看到产品呢我们的新品是没有任何权重的！排名非常靠后！怎么可能会有买家通

所以这时候会有一部分卖家选择用直通车来拉动自然搜索流量！

· 而这里第二个问题恰恰也就出来了——在新品前期，我能用直通车拉动自然搜索流量增长吗？

首先因为直通车和自然搜索是两个不同的流量入口。

· 直通车是关键词搜索——付费强制展现——刺激点击进店行为形成访客——产生销售额！

· 自然搜索是关键词搜索——按照关键词本身权重大小进行展示先后排序——刺激点击形成访客

你能给男厕所一个女厕所！你去男厕所能增加女厕所的使用频率吗？不现实嘛！

因此因为店铺新品前期没数据（销量，评价等），信誉低等因素；即便通过直通车能够引来流量，也很

那么用直通车什么情况下才能拉动自然搜索流量增长呢？

只有直通车引流进来的流量权重低，用低权重来带动高权重的宝贝权重来辅助提升宝贝的关键词权重

是排名额外高点那么就是低权重宝贝权重会影响宝贝的关键词排名！如果你的关键词做的很牛逼了但

所以这其中你可以发现，

宝贝权重低的产品能实现大销量那靠的是直通车流量增长的人群大多会选择五星好评不

能带动宝贝的权重直接宝贝的销量不增长是淘内本质！所以它权重低宝贝的销售额

所以很多新手卖家在用直通车发现：“哎呀妈呀不对劲啊！这钱哗啦啦的扔，流量就是拉不上来

在新店/新品这个阶段，没有老顾客进店，新顾客又看不到产品；是最为尴尬的；

所以这个时候shua单应运而生！

卖家可以销售额权重以操作服务权重完美的完成宝贝的关键词权重积累过程的，不管是“人气权

。前期都要通过这样的方式完成新品的原始权重积累！这也是目前行业内比较无奈的一个地方！

当然也并非没有风险，第一：容易被抓扣分；第二：容易打乱人群标签！（即千人千面！）