

淘宝流量新渠道，从几个方面获取逛逛jin准流量，不再是泛流量|鸿石

产品名称	淘宝流量新渠道，从几个方面获取逛逛jin准流量，不再是泛流量 鸿石
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

淘宝流量新渠道逛逛已经非常成熟，因为他们都是小店铺，淘宝流量新渠道的短视频内容也需要去做，这间接证明逛逛流量是有效果的

目前逛逛是淘宝平台重点扶持的渠道，至于是什么原因，相信大家都知道。只要我们相信平台会重点发力这个渠道，就有红利期，就值得我们淘宝运营去做，淘宝逛逛的入口在哪里？发布作品的功能在哪？

淘宝新上线的光合平台就是逛逛的发布入口，首先逛逛在2021年4月份就已经全量开放，虽然现在也是红利期，但是经过618和双十一的洗礼，很多淘宝店家，淘宝运营都已经意识到逛逛的威力，纷纷上车，还加入了，社交元素，逛逛可以邀约朋友一起逛，又是一大流量。

现在新入局的淘宝运营，不要着急，一开始没有流量很正常，继续坚持发原创视频就可以，每天作品发布数量在20个以上，坚持一个月以后再说有没有效果，现在必须靠数量冲流量，不要想着，发布几个视频就说没有流量，其次要注重原创，原创才容易获得推荐，如果系统都不推荐，谈何流量呢？

再有一个就是短视频流量的转化率比较差，这个要有心理准备，可能每天进来上万人，结果只有千分之一的转化率，也不是不可能

这个时候怎么办？

不要去追求泛流量，而是要求jin准，比如封面当着主图来设计，不要一味地追求点击率，还要过滤掉一些垃圾流量；其次内容，也不要去做夸张的视频，而是jin准。努力把产品的特点展示出来就可以。这句话非常重要。比如圈内有一个淘宝运营商卖男鞋的，他就是拿着一双鞋，到各个不同的场景去拍摄，完全没有文案或者是拍摄技巧，但是他的转化率非常高。

有些人就喜欢去做搞笑的内容，很多人看，但是这种不容易转化，另外一个重点是：我们要通过直通车

和超级推荐（引力魔方）去收割，要专门创建计划，圈定短视频人群，再次收割，否则会白白浪费掉这些流量