

淘宝推广引流方法有哪些？淘宝店铺怎么推广和引流？|鸿石传媒

产品名称	淘宝推广引流方法有哪些？淘宝店铺怎么推广和引流？ 鸿石传媒
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

现在做电商的卖家越来越多，那么其中一个重要的原则对于电商来说非常重要，那就是进行引流推广，那淘宝推广需要怎么做呢?有哪些具体的方法呢?那就一起了解一下具体的内容吧!

做电商的应该都知道流量对一个产品对一个店铺的重要性。为了给店铺带来更多的流量，商家会在店铺中打造一些引流款来引流，或者在站内外进行推广引流。

首先我们先来简单介绍一下淘宝引流是什么东西?。淘宝引流为通过一切手段目的达到使淘宝店铺流量增加，简称为淘宝引流。

淘宝推广引流方法有哪些？

1、淘宝站内引流

淘宝付费的引流方式有：淘宝客，直通车，钻石展位，硬广以及淘宝论坛发帖和友情链接的建设。

2、淘宝站外引流

淘宝站外引流方式和渠道非常多，分为付费和免费两种。一般付费推广可以是购买网站广告位，进行广告联盟网盟的投放。免费推广方式有问答推广、贴吧推广、文库推广、论坛推广、QQ群推广、邮件推广、分类信息推广等。

1. 淘宝社区发帖

做线上推广，发帖回帖是推广的一项必要工作。在淘宝，是一切卖家提升店铺阅读量的zui常用手法。帖子的作用具体因其内容而异，一篇好的帖子可以带来数百乃至上千的阅读量，因此，社区发帖不能光看数量，重“质”才是关键。淘宝论坛发帖要注意规则，别刻意打广告了哦。

2. 其他论坛发帖

网店推广除了淘宝社区，推手们也可以去其他论坛逛逛，可以提升一下网店的zhi名度，带来一定的流量。为了防止帖子被删，就要选用比较婉转的言语发广告，写个帖子，内容丰富一些，然后再从中透露出广告信息。

3. 宝贝上下架

买家在淘宝贝的时候，淘宝的默许排序办法是按下架时刻来排的，越临近下架的宝贝就越排在前面，容易被买家发现到。因此，宝贝要想得到更多人的关注，就得从此规律着手，注意宝贝下架时间来算宝贝上架时间。

4. 卖家评论

利用买家在购买东西前，都会注意查看评价这一习惯规律，我们可以在回复买家的言语中插入宣传店铺的语句。解释的语句不管是差评、中评还是好评，都一样有作用。