

# 淘宝店铺常见的7种流量瓶颈问题及其解决方案|鸿石传媒

产品名称	淘宝店铺常见的7种流量瓶颈问题及其解决方案 鸿石传媒
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/件
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

很多卖家想不通，为什么用同样的方法，别人的搜索流量有大几千，而自己的总是卡在了几十几百地上不去。

现在做淘宝，单纯地依靠补单，已经很难拿到大量的搜索访客了，相信大多数卖家都感觉到了！

那么今天，我们来详细分析一下店铺常见的搜索访客遇到瓶颈的情况

### 1、流程错误

常规的链接起爆流程主要是上架-入池-爆发/拉正人群-冲量-衰退期。

操作流程出现问题的话，在不同阶段需要采取不同的措施：

入池阶段，以收藏加购点击率作为参考，有时候一味地去怼坑产是不行的。由于不同产品的周期存在差异，我们要根据自己的类目属性来调整应对方案。

### 2、关键词赛道错误

流量遇瓶颈，归根结底是关键词选择错误。

产品的流量竞争是相对的，每个关键词其实就是不同的流量赛道。那么，绝大多数单品80%以上的流量都是来自于1-3个关键词。

平台分配流量，会根据自己的大数据分析哪个关键词赛道的表现好，然后就给该关键词分配流量，这些数据包括点击率高、收藏加购高、坑产高等。

### 3、产品不行，综合评分不足

某个或者几个单独指标优于同行

产品本身的问题

内功不足

#### 4、点击率优化不够

点击率的重要性，相信大家都很清楚。平台是根据点击率来分配流量的，系统对高于行业平均点击率的产品多分配流量，低于行业平均点击率的减少流量分配。

如果你的各项指标都达标，流量依旧没有起来，那么八成是点击率的问题。因为你的点击率没有达到行业标准，所以流量不给你分配流量。

这样一来，就算你补再多的单也没什么效果，依然无法提升流量。

有效优化点击率的方式主要是开直通车，直通车可以明确地显示出图片的反馈数据。此外直通车还可以结合其他方法去优化和提升点击率。

另外一个优化点击率的方法就是用引力魔方，直通车主要是提升搜索位图片的点击率，而引力魔方可以做推荐位的图片提升。

#### 5、付费占比太少

很多卖家会通过补单的方法使流量上涨，到一定的阶段后流量就涨不上去了。因为单纯地依靠补单，已经很难在继续拖动搜索访客的上涨了。

这时候，我们可以对标竞品的流量占比情况。

大部分情况，我们都可以通过引力魔方来大量获取新用户，获取大量对你的产品感兴趣且收藏加购的用户，再通过直通车进行收割。

前提是需要对基础人群进行修正，因为开引力魔方需要有正确的宝贝标签，不然流量不够精准。

#### 6、遇到行业天花板

有些店铺是5层级以上的店铺，平台不会过多地将流量给到某个单品或某个店铺。

那么这个时候就需要多扩充品类，多开店铺，跨细分类目，多链接操作，也就是做店群，以此实现销售额的持续增长。

#### 7、没有用付费推广拉升搜索

通过补单搜索流量起不来，还有一个原因是没有通过直通车拉升搜索。

具体的操作方法如下：

第1周，主要是配合第二周爆发自然流量，需要做好基础销量、基础权重以及提高质量分。

第二周，是流量爆发的关键节点，直通车的推广费用需要加大投入，保证产品的流量呈螺旋上升，向系统证明这个产品与高权重产品对比是有优势的。

这里需要车手做一些细致的操作，控制流量上升的趋势，具体需要根据自己的推广预算来操作，增长的幅度根据自己行业而定。

第三周，根据转化情况来判断，产品能不能做，搜索能不能拉升，剩下的就是看产品本身的竞争优势了。