

淘宝流量分配规则是什么？怎么引流？|鸿石传媒

产品名称	淘宝流量分配规则是什么？怎么引流？ 鸿石传媒
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/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

在淘宝上面也有不少淘宝卖家想要增加自己店铺的流量，但是如果能够提前去了解一下淘宝流量的分配规则，这样就能够快速的吸引更多的店铺流量了，那么我就来给各位详细介绍。

- 1、首先从大商家分配的。大商家就是所谓的品牌，不仅有经济也有实力。本身也是经过大量宣传和代言，拥有足够的zhi名度和人气本身也是一个流量体。因此入驻淘宝的大商家，流量势必不可少。
- 2、从不同的重量级别的商家分配流量。其中要数“you秀店铺”的淘宝店铺居多。淘宝也有有意的扶植。比如说奖励机制“jin牌卖家”了。就是给予了you秀卖家很多权重和流量。再接着是一般般的店铺分配到些许流量。
- 3、从宝贝销量分配流量。有销量有特色的宝贝，自然也能吸引流量。因此宝贝本身这一块肯定是会分配流量的。
- 4、分配到其它渠道的流量。推广从来不仅jin限制于淘宝内部。因此在淘外也分配了流量。

怎么引流?

- (1)店铺数据采集分析： 店铺日常流量结构数据(PC、无线); 转化数据：询问转化数据、PC转化数据、无线转化数据; 日常行业对比数据; 每日竞争对手数据; 月度数据;
- (2)爆款数据采集分析： 搜索淘宝关键词排名; 天猫关键词排名; 直通车关键词排名; 流量结构数据; 转化数据。
- (3)免费流量数据采集： 店铺搜索关键词; 类目流量; 类目前10数据。
- (4)直通车推广： 店铺直通车推广; 主推款; 竞争对手;

(5)淘宝客推广： 淘客审核; 淘客复核; 淘客结算; 淘客运营：佣金比例、主推佣金、活动佣金计划。

(6)钻展推广： 店铺钻展数据; 竞争对手情况; 主推款情况;

(7)站外推广

(8)无线运营： 每月官方活动; 店铺活动; 针对性客群活动。淘宝店铺的流量分配原则有多种，因此各位卖家也需要尽可能的多了解一些，这样才能够保证拥有更多的流量，上面也有一些引流方法，希望对各位有用!