

# 淘宝流量怎么分配？关于流量分配规则介绍|鸿石传媒

产品名称	淘宝流量怎么分配？关于流量分配规则介绍 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

流量是一个店铺的关键，有了流量，店铺才能枯木逢春生根发芽，若是没有流量，店铺是很难维持下去的。淘宝商家想要获得流量，首先需要了解淘宝流量的分配原则。

### 1，淘宝流量分配规则，自然搜索流量的产品大小是如何形成的？

一个产品的淘宝搜索排名不是固定的，排名会根据产品实时数据的变化而相应变化。它还按产品的综合数据显示。评估的不仅仅是某个数据，还有总体影响。因素大致分为这些类型：店铺的影响，产品本身的影响，产品在一段时间内产生的数据。店铺的动态评分、顾客投诉、纠纷、降权，处罚等因素决定了商店的权重。整体淘宝权重下降了。你觉得产品能不受影响吗？

产品的标题、产品关键词、产品的价位段、产品属性、设置的不到位也会影响到产品的展现机会。产品产出的数据;产品销量、产品人气、收藏加购率、上下架时间等等都会影响到流量的大小。

### 2，淘宝的赛马机制

淘宝搜索的底层算法，淘宝平台会拿你的产品和你竞店的产品进行对比，也就是说把这个类目的产品都放到一起对比产品的各项数据，这堆产品里边谁的产品数据表现好，越优xiu，那产品的搜索排名就会更靠前一些，数据表现越差的产品就只能靠后边了。

现在平台对产品的实时权重影响又加大了，你产品上一个小时的数据表现就可能会影响你下一个小时的流量情况，在产品实时权重考核的数据里边，产品的点击率、收藏加购率，这种高意向购买的数据的权重，又被放大了。在初期，平台主要关注的就是产品的收藏加购、和淘宝点击率，至于产品的转化率和坑产也是到了产品操作的中后期重要考核的数据。

### 3，手淘搜索流量

众多流量入口当中，手淘搜索流量是zui大的流量入口，也是客户购买意向度zui高的流量，凡是做店铺的

商家都想更多的得到这块的流量，想要做好手淘搜索流量，就要认真的进行分析，现在还有很多人还是按照以前疯狂S单玩法在做，按照以前的玩法，现在在玩就不一定能够做起来了，以前可能只要拿竞品的坑产去对标，就可以了，但是现在不行了。

#### 4，直通车与选词

在产品运营的初始阶段，新产品没有多少自然流量，付费推广是肯定少不了的，直通车引流也是引流工具当中jing准度zui高的一个，刚开始操作直通车的时候，选词要前挖掘和选择一些产品的jing准长尾词，但是也有很多新手刚做没经验会犯的一些错误，比如选了一些没有流量的词、转化非常低的词、和产品相关度低的词。

#### 5，人群

在投放的人群的设置，一方面是要根据产品的使用客户群体进行分析，比如什么年龄段区间、什么购物喜好、什么消费层级、男女客户比例等等做分析进行圈定，之外有过这类行为的客户也要重点去做投放，像近期浏览过店内产品或者收藏加购过产品的、近期浏览过同类产品或者竞店产品的人群。

#### 6，时间

像下午的5点到晚上的12点之间算是整天当中的购物成交高峰时间段，就可以增加产品在这个时间段的广告投放成本，凌晨1点之后到早晨6点左右基本就属于大部分人的睡眠时间，就可以减少这段时间的投放成本。也有人会有逆向思维，凌晨这个时间段竞争环境没那么激烈了，我在这个时间段增高溢价来增加产品的曝光量，这个根据自己的实际情况进行调整就可以。

总的说来，影响流量分配的因素是比较多的，商家想要提高获得的流量，需要从上述几个方面来费工夫。并不是某个方面做得好，店铺流量就能上来的，而是要综合多个方面的因素。

推荐阅读：