

2022淘宝流量分配规则，详细规则讲解|鸿石传媒

产品名称	2022淘宝流量分配规则，详细规则讲解 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。

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。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you秀，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。

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!