

淘宝如何提高流量5大步骤提升淘宝流量|鸿石传媒

产品名称	淘宝如何提高流量5大步骤提升淘宝流量 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

现在大家都很重视手淘流量尤其是手淘搜索流量，入口打开之后流量多且转化好。

想要店铺有流量那一定离不开推广，zui直接的方式就是通过直通车来进行推广引流了，现在的直通车已经可以去针对人群来引流了，让访客更加jing准，这样引来的流量也就更优质。

但是在操作直通车要注意，别忘了我们开车的zui终目的，是要通过付费流量带动自然流量，一个健康的店铺流量占比不应该是付费占比高的。付费占比高，说明引流成本多，那么店铺的利润空间会被大幅度压缩，并且高付费占比会挤占搜索权重。

为了能够让大家快速的理解，我尽量使用通俗的语言和说法来表述。

一个新品上市，淘宝系统后台会分配一些流量，然后根据市场反馈情况会对流量进行调整，如果反馈好流量就会增加，如果反馈不好，流量就会慢慢减少，流量起不来。

宝贝搜索排名就是这样，有好的数据量，宝贝就能很快做起来，手淘流量就会爆发。但很多时候宝贝自己爆发不了，就需要撬动店铺流量的操作，就是通过直通车去带动产品的流量权重

想着做起流量，就要有好的权重，其实权重是有多方面的，不同的权重产生的影响不同。操作直通车付费引流的时候，操作能力不同，对数据的把控能力不一样。具体的影响店铺直通车引流的权重都有哪些，和各位一起聊一下。

计划权重，直通车不同的计划，加入相同的关键词，出来的效果也是不一样的。

账户权重，账户整体的权重越高，数据反馈越好，店铺的整体都不错，后期再开推广计划，加进来的关键词的质量分也是非常高的，zui后很容易拿到展现。

关键词权重，这是重要的一项权重，跟自然流量一样，你经常会发现自己明明出价比别人高，但是你的展现还是不高，其实这里面的秘密就在与关键词的权重。

所以对于直通车来说并不是说你的关键词出价高展现就会一定多的，而是在同样的关键词，以及同样的出价甚至是不同的出价，质量分高的关键词可以获得更好的展现。

因此你要对店铺和产品作出一些改变，针对关键词、主图以及投放上的优化提升质量分，然后再提高出价。这样子你的展现机会才会越来越多。否则到zui后你的产品表现只会越来越低，系统后台分配的流量也会越有限。

你在实操的时候，应该注意哪方面，应该怎么调整，为了让你有个更清晰的思路，下面我来用数据跟大家讲解一下。

打开流量入口提高访问量

确保控制好每天的流量和递增趋势，让流量持续拉升，同时也控制住ppc。为了获得足够的反馈，避免偶然性，必须要让每个关键词都有足够的流量，这样也可以知道你的账户现阶段适合什么样的关键词。

优化转化产出

简单来说，你的宝贝点击来自于宝贝的展现，而展现又是基于你宝贝的数据反馈。只有保证一定的点击量，有了足够的付费流量，才能够提升整个店铺的权重，接着你的自然搜索也会慢慢的起来，这个重中之重的核心看的其实就是你的转化和ROI。

这其中关键词和人群的控制是优化的两个主要方向。直通车和自然搜索的关系其实就是相辅相成相互制约。也并不是说砸钱就能够带来足够的自然流量的，所以把握好核心要点把直通车优化好，进而带动自然搜索流量的权重，zui后把你的宝贝人群确定好，做好定向。

优化提高点击率

常常有人问为什么我的点击率很高，比同行高的多，可是我的ppc怎么降不下来，没有转化该怎么办？这种情况我们首先应该了解自己如何设置的。

比如说，你设置了人群和地域，然后就投放了几个核心关键词，你觉得这样的点击率真的精que吗？又会有多少参考性呢？我只能说这是你自己人为地控制出来的点击率，并非真实应有的样子。

那么如果你想要打造一个真正的爆款，正确的做法应该是怎样的呢？就是尽量把关键词，人群都放开些，只有这样你才可以获得尽可能更多的流量，也只有这样的到的点击率是zui好的，zui有参考价值的！

在第1阶段，重点不在你的ROI，只有你的关键词表现的不错，有更多的点击，那么你的流量才会越来越多，接着就会降低你的ppc，zui后后台还会给你分配一些更加优质的流量，这个过程也是提升你的权重的过程。

再说手淘搜索、手淘搜索的反应就是“产品表现力”产品表现力容纳了点击率、销量、转化、当我们运营直通车拖价法重复引流带动的极限产出的时候、不论从任何方面权重以经抵达很高水准、包括收藏加购问题，当你的收藏加购率高，这都是在告诉搜索引擎消费者喜欢此产品，会让系统分配手淘搜索的流量。

创意主图和标题

创意的主图要展现在自己的产品和竞争对手的一些不同、这样客户搜索到你的时候才会点击进去、标题对产品的描述zui进准越好、这样客户在搜索的时候就能立刻搜索到你的产品

推荐新品的好处也有很多、第1我们新的产品有很好的权重、第二转化率是我们前期需要维护的、第三宝贝的数据也都会有很好的上涨趋势、让整体店铺的权重也拉高很多。

选择时间和地区

按照消费者的一个正常的休息时间计算。晚上1:00之后一直到早上7:30基本流量客户不是很多、所以在完成的1:00-7:30开30%、其他时间开250%、选择地区、根据关键词看zui近7天内数据点击比较高的省份去筛选。