

# 淘宝怎么增加流量提高淘宝店铺流量有哪些技巧|鸿石传媒

|      |                                   |
|------|-----------------------------------|
| 产品名称 | 淘宝怎么增加流量提高淘宝店铺流量有哪些技巧 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

流量是店铺的必需品，但依然有不少卖家抓不住，怎么解决这个问题，不让它继续影响你的2019呢？

### 第1部分：基础

提到流量你zui先想到的是什么？不要上来就只想到层级、人群、推广……而忽视了zui基础的东西——货源和服务。

#### 货源：

宝贝打爆之后要想让他走的更远有更高的突破，货源稳定绝对是刚需，同时货源决定了你宝贝的定价和利润，之前遇到了一个商家是新店做一件代发的，宝贝进货价是18.6但是同行卖的较好的价格大概是19.6，如果他也卖19.6那真的是不如不做，当然了现在淘宝并不是只有低价产品才能有出路，如果你的宝贝没有图片优势，没有卖点，没有差异化，没有布局，没有销量……只是单纯的提高价格硬推，那么这个操作就是在给竞争对手送流量了。

#### 服务：

当宝贝的质量和价格与同行旗鼓相当的情况下，想要赢得买家的心，就要去提高你的服务质量，而且现在平台也是越来越重视买家的购物体验，买家的购物体验好，评价这自然也不会差；买家的购物体验好，极容易收藏你的店、你的宝贝，当他再次需要这类产品时，他第1个想到了你的店，那就会继续回购，顾客回购是加权打标行为；买家的购物体验好，他还会给你的店做免费的宣传，推荐给他的亲戚朋友……这些行为无疑是有益于对店铺的发展的。

### 第二部分：提升

#### 层级：

我们都知道，层级是影响店铺自然流量的重要因素之一，层级越高获得的自然流量也就越多。既然层级这么重要，那么如何操作才能提升层级呢？

优化误区：层级的提升是依据店铺销售额的情况来的，那么简单了，我多刷几个大单，去把销售额拉高，层级不就突破了，流量不也就上来了。

分析原因：a首先刷是不会增加店铺权重的，而且刷还会影响店铺的人群标签，不少朋友沉迷s单，结果导致越刷流=量越少，再者平台现在严查s单，只要刷=单被抓处理结果就是扣分降权，特别是在大促前期，如果违规操作导致店铺出现扣分降权甚至是店铺搜索屏蔽，那么对于店铺的打击将是致命的，严重影响了店铺的发展；b这个销量是30天的动态累积，你用几个大单拉高销售额，上升的只是层级，权重可没有做上去，后期维持不住，这个层级可还是会往下掉的，层级上下来回波动是不利于店铺的长久发展的；c层级上升之后，店铺宝贝所处的竞争环境就改变了，店铺不是通过正规的方式做上去的，权重等等数据维度并没有跟着做上去，数据维持不了，层级是会下滑的。

正确思路：用正规的方式去推广引流，打好基础逐步优化提高宝贝竞争力，只要产品没有问题，操作方法得当，层级提升不是难事。

流量结构：

为了让店铺有流量，越来越多的店主选择去做付费推广来引流，这个做法没有毛病，但是一定要注意控制好付费流量占比，长时间的高付费占比会抑制手淘流量的提升，让付费流量带动起自然流量才是我们做推广的z终目的。