

# 淘宝获取流量的六个方法|鸿石传媒

产品名称	淘宝获取流量的六个方法 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

店铺想要做起来，离不开这四样：产品、资金、经验技术、人力。通过排序，我们可以看出各自的重要性。下面分享些对大家运营店铺有帮助的经验与方法。获取流量方法之直通车推广

直通车推广是店铺现在获取大量流量直接有效的一种方式。在淘宝，做得好的商家，基本上都要靠直通车引流。近不少商家说，以前直通车随便开开就可以开起来，现在怎么也开不起来。那是因为现在越来越多的商家都选择了直通车引流，竞争越来越激烈，既然都在开，那就要看谁的实操更技高一筹。

引流方式之多，直通车之所以被广泛应用，自是有它特有的优势。买家买东西都是通过搜索关键词组来直接获取自己想要购买的宝贝，而直通车推广的方式就是关键词推广，这就使得引来的流量相对其他方式更为，转化更高，权重提升比较快。权重一旦起来，淘宝自然就会送给你大批免费流量。商家也正是看中了这一点，希望通过直通车付费推广来拉动免费流量。

### 获取流量方法之淘宝客推广

所谓淘宝客推广，就是商家通过设置内部优惠券让利给消费者。通过设置佣金或者支付服务费，让淘宝客把商品推广给消费者，终促成成交。

商家可以登录自己后台，点我要推广，进入淘客推广界面，淘宝客活动广场里有很多淘客在做招商活动，找到适合自己的类目报名即可。商家也可以自己建立定向招商计划，等待淘客主动联系我们。

淘宝客推广也是现在很多商家常用的推广方法之一，和直通车一样，是一种付费推广，不同的是，淘宝客的展现和点击都是免费的，只有在成交之后，商家才支付佣金，而直通车不然，不管是否成交，只要买家点击，就会自动扣费。淘宝客佣金比例的设置是由卖家自己设置的，并能随时调整，比较灵活，容易把控支出成本，而直通车点击一下多少是不能自己把控的。

但是淘客没什么权重，平时配合冲销量，冲流量还是可以用的，但是单靠淘客，店铺是很难做起来的。

### 获取流量方法之智钻推广

智钻也就是钻展，淘宝的另一付费推广方式，直通车是按点击收费，而钻展是按展现收费，每千次展现扣费的模式。

通过钻展推广，获取的流量远远要高于直通车推广，但是它带来的流量并不如直通车那么，这就导致并没有直通车转化高。钻展是为那些推广需求更高的卖家而量身定制的，更适于热卖单品、店铺和品牌推广，对于初级的中小卖家来说不太适合。

## 获取流量方法之报活动推广

大部分客户都想买到物美价廉的商品，所以尤其是每逢大节日的时候，基本上都会搞一些活动，流量是非常大的，商家可以挑几款的产品来做些活动促销，少赚没关系，但是信誉上去，人气旺了，权重高了，对店铺后期的发展都是有好处的，况且薄利多销也是一种方法。

小提醒：在选择做活动的产品时，如果产品不过关，建议活动宁愿不做。

## 提获取流量方法之达人推广

大家也可以多找淘宝达人合作，流量还是很大的。入口有很多，如果有机会上了首页的任何一个入口，那流量就爆炸了。淘宝达人主要是写软文来推广商品，靠内容营销。不需要高得离谱的佣金，也不需要内部优惠券，只要你的商品符合达人的推广内容风格，就可以被采纳，也是获取流量比较健康的一种推广方式。

## 获取流量方法之优化宝贝排名

### 01、分批上架

如果店铺有几十款宝贝需要上新，切记，不要在内，将所有的宝贝全部上新完毕，而是要每天分批上新，这样，才能保证店铺每天都能排名靠前，增加更多的曝光机会。先要获取到展现机会，才能保证被买家看到，才能有流量。

### 02、上架时间段安排

宝贝上下架时间安排，一般选择人流量比较大的时间段上下架，这样才能在有排名展现的时候获取到大的流量，不要把所有宝贝都安排在一个时间段上架，上架时间要错开。

### 03、上下架周期

一般选择7天为一个周期，相比于14天的周期，宝贝就多获取了两次曝光展现的机会，因为宝贝在刚上架和即将下架的时候，权重比较高，排名就靠前。所以，周期越短，对宝贝越有利。

### 04、避免整点上下架

淘宝每天上下架的宝贝有很多，想要在某个时间段获取到比较靠前的排名，那商家就要在这个时间段，比别人提前三五分钟上架，这样一来，下架时间就比别人提前，权重就会高于其他商家的宝贝，排名自然会靠前。

获取流量的途径很多，每种获取流量的方法，都有各自的优缺点，商家可以根据自己店铺的需求、资金预算，结合各种获取流量方式的优缺点来综合运用，店铺才能做的更好。你的流量你做主。