

淘宝流量大还是拼多多流量大？如何获得淘宝流量？|鸿石传媒

产品名称	淘宝流量大还是拼多多流量大？如何获得淘宝流量？ 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，国内电商行业发展非常好，不断有新的电商平台崛起。就拼多多来说，这是继淘宝和京东之后，又一个具有庞大流量的电商平台。不过，淘宝和拼多多哪个平台的流量更多呢？

一、哪个流量大？

淘宝

两个平台虽然都属于电商平台，但两个平台线路走的不一样，虽然拼多多也有一些我们见过的品牌入驻了。

但是我觉得还是淘宝平台的流量会多一点，不看交易只看用户活跃度越是淘宝高，拼多多现在的用户是增加了，但不可能这么容易超过淘宝的，所以流量上肯定淘宝会多，淘宝现在对直播机构和短视频的扶持都是很好的，对中小机构主播也是扶持比拼多多好。

二、如何获得淘宝流量？

1.自然流量

所谓的免费淘宝自然流量，也就是买家们通过淘宝的搜索引擎寻找商品时产生的流量，这种流量是淘宝店铺的主要流量来源，虽然是免费的，但也是重要的。要想持续获得淘宝流量，那么就需要在这个方面多下功夫。比如做好宝贝的标题优化，还有主图优化，这样就会更有利于买家搜索到店铺产品，并且会产生点击。真正能够做起来的淘宝店铺，往往都是在获取免费流量方面做得很好，所以这个方式是不能错过的。

2.活动流量：

卖家还可以通过参加淘宝活动来获得流量，比如聚划算，天天特价等，淘宝的活动还是非常丰富的。因

为活动中的商品价格都比较实惠，因此会吸引大量的买家，如果自己店铺的产品能够在活动页面展示的话，那么就不愁没有流量。很多卖家都是因为把握住了活动中的机会，从而打造出了店铺的爆款宝贝，这样在后续的时候，爆款宝贝会为店铺带来源源不断的流量。

3.直通车：相信做过淘宝的人都知道直通车，这是淘宝官方的付费推广工具，能给很直接有效的为卖家带来淘宝流量。当然，这种流量获取方式是需要付费的，而且还需要注意相关的操作技巧，不然在上面花的钱也是白费。做直通车要不断进行关键词优化，找出产品的词，并且总结出哪些词的成交率比较高，这样才能够用直通车来打造出爆款产品。

4.站内点击：这些主要由收藏夹，购物车，还有会员中心的一些直接点击浏览。这些可以适当通过诱惑软文促使客户关注，收藏倒是不错的。例如：收藏减价，关注送购物券，这个可以从中获得一些点击量。

虽然说现在拼多多的用户很多，但是，不可否认，和淘宝相比，还是有一定的差距的，毕竟淘宝作为电商界的老大，拥有着非常多的忠实粉丝。且淘宝的制度更加完善，更受消费者欢迎。