

# 为什么你的抖音小店没有自然流量和搜索流量？

产品名称	为什么你的抖音小店没有自然流量和搜索流量？
公司名称	杭州星抖云文化传媒有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	西湖广告大厦3F
联系电话	15824487015 13605817015

## 产品详情

什么是自然流动？自然流量指的是活跃流量，所以通过淘宝搜索引擎搜索关键词进入你产品的人属于自然流量。直通车也是一个通过关键词搜索你的产品的操作，但是直通车是自然流吗？当然不是。众所周知，直通车是按点击收费的，自然流量变成了免费流量。

一、流量分为自然流量和付费流量。自然流量分为自然搜索流量和自然主页流量。付费流量是我们熟悉的直通车，就不多说了。我们做的是用付费流量带动自然流量。下面我们来详细分析一下。搜索流量入口还是受到很多原因的影响。系统会根据不同买家自己的标签推送宝贝。当宝贝自身标签与人群标签高度匹配时，搜索权重会迅速上升，从而打开流量入口。但是其他相关因素，关键词权重，销售权重等因素都会对搜索流量产生一定的影响。很多商家在实践中发现，流量入口并没有想象中的那么好！付费流量太多，搜索流量少；主页流量越多，搜索流量越少。许多企业没有正常的日常流量。而且首页搜索流量越大越好。有什么意义？

二、流量直接的参考指标。如果给你自然流量后你自己的转化高了，那么自然流量就会越来越多。所以付费流量会带来自然流量，带动访客质量，提高转化率。我们需要注意的是对比的参考。我们都知道档

次的上升是由我们的销售额决定的。当我们的转化率上升时，自然销售权重也会增加。如果我们从1级提升到2级，那么我们的竞争对手也会发生变化，所以我们的店铺权重需要提升到目前的水平。如果我们达不到，我们就无法竞争。所以，转化率也必须建立在自然转化率的基础上。不是人为的销售不被认可，而是大部分品类带动流量的效果不佳，会混淆人的标签，强行流量，导致竞争对手权重过大。转化无法长期维持，自然不会带来流量。所以长期的人工销售和直通车推广不能同时进行，对自然流量没有帮助。这一点一定要记住。这是一种推动自然流动的误解。有关小白想知道的为什么你的抖音小店没有自然流量和搜索流量？的内容就给大家分享到这里，关注或私信我，每日分享店群知识干货。