

快手小店如何才能有自然流量？

| | |
|------|-----------------------------|
| 产品名称 | 快手小店如何才能有自然流量？ |
| 公司名称 | 杭州芃芃其麦网络科技有限公司 |
| 价格 | .00/件 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 浙江省杭州市余杭区仓前街道龙舟大厦802室（自主申报） |
| 联系电话 | 13073631882 13735884376 |

产品详情

很多小伙伴们选择在快手开了自己的小店铺，就是因为他家的快手帐号往往都已经有了有一定的粉丝做基础。这些粉丝是大家在前期拍摄视频收获的粉丝。快手小店如何才能有自然流量？

一、快手小店如何才能有自然流量？

- 1、要有自己的特点，相同的東西看多了会让人感觉无味很快的就会被遗忘，快手这样的流行产物会在人群的流动性上会显得更加明显，想让留住并增加关注与粉丝量，首先的每一段的播出都要的自己特有的独特性。
- 2、有趣的剪接，同一件事物同一段的视频，通过不同的剪接方式或解说方式就会产生不同的效果，而怎么呈现出好的效果就需要磨练自己的功夫了。
- 3、快手直播商品展示一定要全方位细节，给客户讲解产品优势和模特试穿。若是品牌，就详细讲解下企业初衷，为新粉丝快速了解品牌留下深刻印象。
- 4、快手主播主动向粉丝提问，增强粘性。也要懂得带动欲望，让直播间氛围活跃起来。关注粉丝发言，及时回复。还有快手直播可以结合一些营销玩法，比如饥饿营销、赠品营销。

二、如何获得更多流量？

快手的人群中也分为很多类，快手平台，上的年轻人占比百分之六十以上，但年轻人的喜好各不相同，有喜欢欧美风的，有喜欢二次元的，还有美妆类、金融类等不同内容。每个人喜欢的内容都不一样。所以快手既定了一种内容风格，快手小店中销售的商品类目风格就不要有太大的变化了。

另外活跃在快手平台的人群在三四线及以下城市占比更多，这类人群更注重商品的性价比，高性价比商品更能引起粉丝的活跃，商家和粉丝利用对应的商品进行互动，才能达成成交。