

# 京东流量入口有哪些？自然流量怎么获取？

产品名称	京东流量入口有哪些？自然流量怎么获取？
公司名称	河北企合互帮科技发展有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	河北省石家庄市长安区中山东路567号嘉和广场4号楼1101室（注册地址）
联系电话	15511852786

## 产品详情

京东平台上有着不少的卖家注册开店，所以店铺之间的竞争也是非常激烈，卖家想要获得更好的发展，就需要提高产品的流量，下面来了解下京东流量入口有哪些了？

### 1、京东快车流量

京东快车是一款面向POP商家开放的网络营销系统，为商家提供一站式网络营销解决方案。京东快车-网络营销系统投放渠道包括：站内推广、联盟推广、邮件推广，通过多渠道组合投放，实现营销活动达到立体式、全方位的推广效果。京东快车-网络营销系统，基于京东大数据平台，为用户人群定向，实现广告精准投放，提升商家转化率。

### 2、京东问答流量

京东的问答是由潜在购买用户提出问题，已购买过该商品的用户给出回答，或者是精选问题，品类大厅问答。京东商品的问答位置位于商品评论的下方。

### 3、京东购物车流量包括哪些？

购物车流量能占到店铺整体流量的6-10%，是一个非常大的流量来源，做好购物车营销能够免费拿到这一部分流量。

京东自然流量怎么获取：

#### 1、爆料

爆料简单是说就是通过某种技巧，来让某件事被众人众所周知，而对于电商而言，爆料就是通过渠道来宣传我们的宝贝，然后在让更多的人去了解。所以，多做一些和爆料相关的活动。

#### 2、京东试用

京东有一个免费活动，就是京东试玩，卖家也可以在京东试玩里面获取免费访客。首先有一点要肯定的是，玩京东试并不是为了玩“试用”，而是为了人气。因为用户在参与试用时，一般都是需要获得关注和提交试用报告的，虽然试用报告对于销量来说，没哪些用，但是需要的只是做人气，主要还是引导消费者进店，以此来提升店铺曝光，从而引导消费，拉动店铺动销。所以，在试用这个活动上，可以把它加进到商品或者店铺详情页，引导其去点击。

### 3、购物圈

微信是除了京东APP外，京东的第二大访客来源，而在微信里的购物圈，可以说是微信的一大分享平台，也可以说是京东的一大分享平台。微信购物圈里的活跃用户是很多的，可以说相当于半个朋友圈的功能，所以可以利用微信购物圈来获取访客。

### 4、免费活动

京东商城里发活动还是很多，所以说，卖家也可以参加京东的免费活动，来达到获取访客的目的。

通过介绍，我们清楚的了解到京东流量入口有哪些，卖家可以京东快车流量、京东问答流量以及京东购物车流量等，卖家可以从这些方面下手去提高店铺的流量。