

拼多多无货源店铺流量怎么做起来？怎么提高销量？小象团队代运营托管

产品名称	拼多多无货源店铺流量怎么做起来？怎么提高销量？小象团队代运营托管
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	880.00/件
规格参数	拼多多店群:100
公司地址	河南新乡辉县市
联系电话	13523878002 13523878002

产品详情

我们在拼多多开店以后需要想办法提升店铺的流量才行，对于拼多多商家来说流量非常的重要，它会直接影响到商品的销量，那么拼多多店铺流量具体如何做才能够做起来？

拼多多店铺流量怎么做起来？

流量提升第一步：

如果你没有更好的解决办法，那么上新是唯一不会做错的事。现在拼多多平台的重心放在了新品，流量、权重都偏向新品，各种平台利好也是围绕新品打造的。

刚开始我一个星期两次上新，每天的流量只有2W+，当我后面改成每天上新后，一下子突破了3W+，现在基本上已经稳固到4W+了。

流量提升第二步：

上新以后，想办法让销量破10，进入橱窗新品，打上新品标，流量会得到大幅度的提升，流量大了，销量也会随之增加。

我破10的方法也很简单：

1. 上新当天给予一个最低价，让老客形成一个思维习惯即上新当天是最优惠的。
2. 平台的活动有新品半价30件，还有新品断码五折，这些都是很好的销量破10的方法
3. 销量和评价两条腿走路，不能跛脚。维护好评价最好的办法就是开通评价有礼，返现金额可根据自己的利润空间而定。

流量提升第三步：

基础工作做好以后，那就要上资源位，获取更多流量。平台不少资源位最大的限制就是销量和评价，所以前期做好评销就很关键。我这时会让新品去参加，因为它是不计最低价的。

下图是我店铺现在的新品橱窗情况，新品有142件；在4月份的时候，橱窗新品才十几个，那时候的每天流量才2W不到。

这个方法比较适用于低价走量，或者清仓。如果想着走高价的话，效果应该不会太好，不建议尝试，因为这样会把人群给打乱，竹篮打水一场空。所以玩法也是千人千面的，适合你的不一定适合它。

平台一直在不断调整、创新，玩法也是一直在迭代的。我再给大家推荐一个功能，就是平台新出的一个打折工具—凑单专区，相比活动的最低价、销量、评价等要求，它没有任何要求，没有服务费，不计入最低价，对店铺的GMV增长有一定帮助。

怎么提高销量？

1、一定要做好店铺人群定位

现在做电商，粉营销是重点之一，要想吸引更多粉，就要做好人群定位。例如你的产品面向大学生，那么就要知道他们常用哪些平台，然后到这些平台宣传；创建一个微信群，通过公众号、微博等账号将他们引导进去，偶尔发发福利，提升他们的粘性。

2、利用活动为店铺引流

开店初期店铺流量都是会比较少的，拼多多运营就要考虑做推广了。因为商品缺少销量和评价，不适宜直通车推广，而活动对于新店引流是必不可少的。新品活动是唯一无门槛的活动，有了一定销量之后，就能够报其他活动；店铺活动也是非常好的引流途径，运营就要好好去策划了。

3、要懂得维护商品评价

拼多多商品评价是会影响买家的意愿的，所以就要懂得去维护好商品评价，特别是在活动之后。例如在老顾客时，让他们尽可能多的写好评，并附上买家秀；在包裹内附上一张纸条，引导买家好评。

4、要保证商品质量及发货效率

商品的质量是店铺长久生存下去的根本，所以拼多多运营一定要认真检查商品的质量，在发货前再检查一遍，以免因为一点小问题为店铺带来更多的售后问题。

发货速度也是影响买家体验的重点之一，这一点也是拼多多抓得比较严的，所以运营要监督好发货速度及物流更新情况，必要时及时更换物流公司。

5、督促客服做好售后工作

这是买家购物的最后一步，如果不想前功尽弃，那么拼多多运营一定要注重这一步。售后服务做得好，能为店铺带来更多回头客，做得差就会导致店铺流量下滑严重。

如果拼多多店铺的流量比较少，那卖家自然也会特别担心，并且也会想尽各种办法去提升流量，至于如何去提高拼多多店铺的流量，各位商家们可以参考一下上面的内容。