

# 拼多多无货源批量复制店群模式，拼多多怎么做自然流量，有效的精细化运营方式 小象创客

产品名称	拼多多无货源批量复制店群模式，拼多多怎么做自然流量，有效的精细化运营方式 小象创客
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

拼多多虽然是\*近三年刚刚兴起的电商平台，但却有非常好的流量，运营模式也比较的新颖。即便口碑争议不断，但依然抵挡不住其气势。商家都知道自然流量对拼多多店铺的重要性，它有助于提升店铺权重、排名，\*主要的是能促进销量。那怎么做呢?下面给大家讲述一下。

### 第一步：基础优化

为了快速曝光和展示店铺产品，必须优化标题跟主图，一次性优化，不要一直改变，如果不知道如何优化，：操作数据共享接收数据学习，免费共享。

### 第二步：推广数量

选择2到3款，一款数据好做爆款，两款做辅助款。如果爆款出了问题，辅助款也可以承担流量责任，让店铺不会死。这种做法是拼多多的平台趋势。拼多多平台需要测试店铺的综合运营能力，能力好的会获得更多的流量。如果不知道怎么打造爆款，：运营数据共享获取数据学习，免费分享

### 第三步:展开补量方案

如果你想通过\*\*\*快速排名，你需要使用高质量的补充数据来铺平道路。

重点：别用那些假ip软件不仅不稳定，而且不稳定ip它很容易被监控。如果你不太明白，操作数据共享和详细信息共享

### 第四步:合理利用直通车

先做好产品销售基础 评价，开直通车，通过直通车获得付费流量，有两个好处

(1)进一步提高婴儿和商店的曝光率

(2)直通车订单可以稀释刷回的订单比例。

记住，直通车只是一种付费引流工具，不是主要引流的来源。

上升阶段的商店有一个共同点，自然搜索流量占60%以上，直通车占10%-20%。

#### 第五步:店铺综合指标

商店的综合指标必须尽可能好，动态评分，各种售后指标，这些指标你做不好，平台认为你的商店综合能力不足，这样平台就不会给你很长时间的流量。

#### 第六步：交货和评估

整个订单\*后的环节一定要注意，发货时间建议在24小时之内，拼多多这几年一直都在提倡主打快这个点，发货速度慢的商家，在发货速度方面都是不会权重的，要引导买家去评价。

#### 什么是自然流量?

通常，业界认为不花钱的流量就是自然流量，而部分商家觉得通过搜索进来的流量才是自然流量，这里，我更偏向于前者，认为拼多多的流量值得就是不花钱的流量，如：活动、收藏等。

#### 怎么获得更多的流量?

##### 一、适当的降价

相信大部分人应该都知道，拼多多主打的就是低价商品，有些卖家就是盲目的跟风，把自己商品的价格调低，商品的价格过低，势必会影响到商品的权重，从而影响到排名。

##### 二、直通车

一旦店铺商品有了一定的销量基础，就可以开车了，但是在直通车这一款一定要注意，不能随意的更改商品的主图、SKU或者详情页，因为在开车的时候编辑这些内容的话，是会降低商品的权重。

##### 三、发货

在任何一个平台开店，首先要了解的就是相关规则，做好一系列的发货流量，若因物流原因未及时更新，而受到拼多多的虚假/延迟发货处罚，会导致店铺权重降低，得不偿失。

##### 四、分析竞争对手

分析竞争对手，在主图、详情页、价格等方面超越对手，要做到吸引消费者的购买欲望，既然都优化计划确定好，也要知道出一个销量目标。

##### 五、回复率

回复率一直都是影响拼多多权重的重要因素，一旦回复了不达标，店铺将无法报名参加活动，由此可以看出，回复率的重要性。

##### 六、DSR动态服务评分

包括描述相符、服务态度、物流服务，说的更加直白一点就是，看我们的商品怎样，服务质量如何、以

及物流速度态度等，若质量好服务也好，那么好评自然也就多起来的。

## 七、九块九活动

在拼多多开店，无论是破零还是冲量，很多人都建议且也亲自上过活动，因为不止一个人告诉我们“活动流量巨大无比”！但并非所有的活动新商家新品都能上，这里拼多多上货助理推荐大家上9.9的活动，只要你的产品够给力，发货没问题，很容易上活动的。

总而言之，拼多多真的是一个不错的电商平台，无论是对卖家来说，还是对买家来说，都不错，且当前正处于红利期，入驻的门槛比较低，各位商家若想要入驻的话，\*\*趁早。

小象创客是一家以加盟、全程托管店群和员工孵化式运营的拼多多电商购物一件代发的运营基地，是一家致力于以解决无货源店群运营问题为导向的多元化发展的互联网电商技术服务机构。

我们应用玩法扩展、店铺精细化、数据分析、店铺运营、讲师讲解、采集运营操作、团队协作、店群系统化、基础软件使用、采集软件教学等方法。拥有的电商运营团队，成立电商技术孵化服务体系，带领了一批又一批的电商创业学院。