

拼多多无货源店铺付费流量占比多少**？新店必须要开推广吗？-小象创客团队

产品名称	拼多多无货源店铺付费流量占比多少**？新店必须要开推广吗？-小象创客团队
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

拼多多的付费推广是所有商家都无法绕开的一个区域，但是对于新手商家可能无法很好地把握付费推广的进度。那么本期就让小编带着大家去了解一下拼多多店铺付费流量占比多少**？新店必须要开推广吗？

一、拼多多店铺付费流量占比多少**？

拼多多的付费流量*常见的就是搜索推广流量和场景展示流量，商家可以通过商家后台的中心推广报表—>搜索推广—>推广单元—>下载报表来查看店铺的付费流量数据。

在查到所有的付费流量数据之后使用公式： $(\text{搜索订单} + \text{场景订单}) / \text{总订单}$ 就是店铺内付费流量的总占比。

针对店铺内商品所在的阶段不同，付费流量占比的判断标准也不同：

1、起量阶段

建议付费流量占比30%——60%，在该阶段商品时处于新上架的阶段，商品基本上没有什么曝光和权重。在这时候商家付费金额较高是无法避免的，因为之后这样才能帮助商品打造一个较为良好的基础。

2、拉升阶段

建议付费流量占比20%——40%，在该阶段商品已经拥有了一些基础的销量，曝光和权重也都有所增加，商家可以尝试着降低付费流量的投入，并以此检查商品整体订单数据的变化，如果变化不大就可以逐步减少付费流量的投入。

3、平稳期

建议付费流量占比10%——30%，在该阶段商品的曝光和流量已经趋于稳定，对于一些商品来说即便不进行付费流量推广也能得到一个较好的订单数据。在这个阶段，付费流量对于商品来说只是一个锦上添花的作用。

如果在该阶段商家发现自己店铺商品的流量还是以付费流量为主，那么就说明店铺产品或者整体的推广思路有问题，商家需要及时的去进行调整。

二、拼多多新店必须要开推广吗？

拼多多新店是需要开推广的，但并不是店铺一开就需要进行付费推广。因为拼多多平台对于一些新开的店铺是有流量扶持的，商家可以在店铺前期通过朋友圈宣传和亲朋好友的传播来帮助产品基础销量，只不过一点要尽量保持是真实购物。

新店刚开始做的时候都是没有销量时，在这个时候商家可以报名参加拼多多官方的新品活动，在活动中慢慢积累客户人脉，慢慢的积累销量。当有了基础销量后，可以开直通车，或者是通过其他的推广方式，毕竟现在消费者购物前都喜欢看销量，看评价，如果看到这个商品有销量有评论自然乐意点进去看看。如果商品连一些基础销量都没有，那么用户很有可能也就是点进来看看就走了。

除此之外，拼多多店铺在新开的时候平台还会给商家发一个推广红包，帮助抵消一部分推广的花费。但是这个推广红包尽量不要在前期使用，因为店铺前期的准备工作都没有做好，即使进行推广效果也并没有多大，等到时机成熟，小店微微巩固后，商家便可进行付费推广了。这样更加有利于店铺的销量增加，但是具体推广还是根据具体情况而定会比较好。

以上就是关于拼多多新店铺是否需要开推广，以及推广比例的介绍。付费推广对于商家来说还是很重要的，因为可以提高商家的曝光和转化，但是在进行付费推广之前一定要做好前期准备工作，这样才能保证推广效果的*大化。

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。