

拼多多代运营拼多多流量引入口免费流量怎么做

产品名称	拼多多代运营拼多多流量引入口免费流量怎么做
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	服务模式:四对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

拼多多开店期间，商家都非常关注liuliang的多少，随着电商市场竞争的加剧，免费liuliang成为了各大电商平台争夺的焦点之一。而在这个过程中，拼多多通过一系列的技术手段和用户激励措施，成功实现了liuliang的快速增长和合理分配。那么，拼多多的免费liuliang分配机制到底是怎样的呢？下面一起来了解一下。

一、拼多多店铺liuliang来源

自然搜索liuliang

也就是拼多多APP的[搜索框](#)

，消费者通过搜索关键词查找需要的产品，然后系统会根据销量、服务质量等，多维度对产品进行排序，分配自然liuliang。

场景推荐liuliang

是拼多多基于[千人千面](#)推荐机制分配的liuliang。

类目liuliang

也就是拼多多首页不

同类目下的liuliang入口，一二三级类目都

算。决定类目商品池[排名顺序](#)

的核心权重是单品在最近数日的全维度有效GMV。这里的成交是指有效销量，即有评价的销量。成交渠道不同，权重也不同。

私域liuliang

主要有2个板块：消费者在拼多多的收藏和关注liuliang、社交liuliang（依托[社交软件](#)做分享、拼小圈）。

活动liuliang

拼多多上面有很多活动，liuliang巨大，比如[限时秒杀](#)/9.9特卖/断码清仓等，转化也很不错。

日常及大促活动的报名入口，对产品和店铺会有一些要求，也有很多适合新手报名的活动。

二、如何tisheng自然liuliang？

1、推广

推广[本身](#)就能带来liuliang，同时也能带动自然liuliang。

众所周知，推广的排名跟质量分和出价有关，想要少出价tisheng排名，就要tigao质量分。影响自然排名的因素有：质量分、[点击率](#)、[转化率](#)等。

所以推广就是通过付费获取liuliang，然后通过推广tisheng自然排名，来获取更多的自然搜索展现。

推广liuliang是收费liuliang，初期靠推广获取liuliang，打开销量的同时，是为了积累权重，也就是点击率和转化率，销量和评分等基础数据。质量分高了，同样的排名出价肯定降低，减少投入。

2、活动

tisheng自然liuliang的第二个方法就是活动。

很多人告诉过我们“活动liuliang巨大无比”！但上活动一定能带来liuliang吗？一定会带来自然liuliang吗？

每个频道活动的目标之一就是GMV。所以如果你的商品潜力大，各方面都不错的话，同类商品你的竞争力强，那么你juedui是香饽饽，上活动没有任何问题。

千人千面把liuliang分散并精细化，带来的好处就是所有商家都有机会，但是你的商品在活动中也会有竞品也会排名。所以上了活动不代表一定会有liuliang，慎重挑选活动，选择活动商品，不然你就成了陪跑的。

平台每次活动都是有目标的，每个坑位要实现多少坑产，哪些商品预计可以实现目标，哪些产品活动中表现良好可以给予更多的曝光实现更多的坑产，这都是官方要考虑的。如果活动初期商品表现不好，按照展示逻辑排名只会越来越低。这就是为什么我们会感觉上了活动之后，liuliang反而差了。所以，不要盲目的去上活动，一不小心一次活动就回到了解放前。

3、tisheng收藏量

（1）设置[优惠券](#)

[店铺营销-营销工具](#)-优惠券中，设置店铺关注券，收藏量立马涨。

店铺关注券：通过优惠券让利，让商家积累店铺粉丝，从而增加收藏liuliang。这是我目前为止，个人认为见效最快，最实用，也最推荐大家去用的方式！

（2）告知“关注店铺可第一时间得知上新”，引导关注。

告知买家“店铺会时常上架新品并有上新福利”，能吸引对店铺风格感兴趣的买家关注我们的店铺。zui hao能具体告知用户上新福利是什么，促使买家尽快去关注。

引导关注的文案建议放在：

客服

自动回复消息：在首条回复中展示，例如：您好！店铺上新送福利，新品前10名下单用户享受7折优惠；

店铺热销商品详情页；

店铺首页展示；

（3）告知“关注店铺或收藏商品有额外优惠”，引导关注。

告知买家关注店铺或收藏商品可以：参与店铺活动、享受额外优惠、享受更优质的服务等。

例如：关注参与抽奖活动、关注送礼、关注享受优先发货等。

引导关注的文案建议展示在：店铺首页、店铺首页轮播图、商品SKU、商品轮播图。