

# 拼多多店铺如何快速起流量？有什么快捷办法吗？

产品名称	拼多多店铺如何快速起流量？有什么快捷办法吗？
公司名称	海口龙华区众合严选信息咨询服务中心
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	海南省海口市龙华区金盘建设路10号2栋5楼
联系电话	18503891330 18503891330

## 产品详情

平台流量有限，而商家越来越多，竞争也越来越激烈，流量不是给你就是给别人。想要获得更多的流量，你的商品就需要比别人的好。

下面，我带大家从引流渠道、竞品内功、供应链和售后服务等方面全面分析竞品，截走对手流量。

### 1、引流渠道分析

想要知道自己的宝贝适合哪种流量，就要先分析同行的流量渠道。

一般来说，拼多多的流量渠道有以下几种：

多多进宝

低价跑量的标品，适合用进宝冲量。

活动资源位

榜单

上畅销榜单，要求宝贝七天的真实销量坑产排名在前20。这个榜单有特殊流量入口，而且可以给搜索渠道加权。

如果我们想要和他竞争，就要达到他这个7天真实销量的程度，你自己心里就有个大概的目标。

搜索流量

判断竞品开的是搜索车还是场景车，可以通过收藏来测试，买家收藏就会有人群标签，那么直通车会优先被展现。

然后在搜索框多次搜索“冰箱”，如果这个海尔冰箱在直通车位置展示，说明他开的是搜索车。

但如果在自然搜索的位置，说明他可能没有开搜索车。之所以能够排名靠前，是因为它的dsr、领航员做得很牛，或者好评返现做得好。

### 场景流量

场景主要展示在个性化首页、商品详情页、类目分类页的3+6n (n > 0) 位置，从这里可以看到竞品是否有开场景车。

### 推荐流量

推荐流量用类目排名来判定，类目排名越高，类目的推荐流量就越大。

## 2、竞品内功

前面跟进了竞品的流量渠道，但竞品的点击和转化都比我们好，那就是产品内功的问题了。所以我们要重点分析竞品的主图、sku、详情以及攻心评价等。

### 主图

主图要具备功能性关键词、营销性文案等等。

### sku布局

sku要与主图、商品标题匹配上，sku的文案可以引导收藏和关注，比如比如闪电发货、优先发货等。

如果是具备货源优势的工厂，还可以做低价引流（没有很强的价格优势就别做了）。

### 详情页

也可以放置引导收藏和关注，以及做关联营销。

### 攻心评价

试想一下，同样的产品，竞品有销量有正面评价，而你的宝贝什么都没有，你会买哪个？所以，我们需要做好产品的攻心评价。

## 3、竞品供应链和售后保障

### 产品质量

可以通过采购竞品来查看产品的质量，了解竞品的售后，比如发货速度、发货快递、发货时效。

如果质量比我们差，偷工减料，我们可以在主图和详情中做对比，突出我们的优势。

### 供应链

不知道竞品为什么发货量大，可以看发货地址，比如小商品的产业带在义乌，那你就可以去货源地找资源。

## 客服服务

和客户聊天，认定商品是假货或质量有问题，申请仅退款，看客服的处理方法。

通过以上分析，我们基本上可以清楚自己和竞品之前的差距，然后就要缩短这些差距，不断赶超对手。此外，我们还要计算自己需要多久能超越竞品。

当然了，竞品的操作我们不是什么都去跟风，而是要先了解他们做的这些操作能够带来什么效果。

赶超对手最好的办法不是复制粘贴，而是参考借鉴，然后取长补短，选择性地优化。

致力于帮助商家打造爆款，提升DSR动态评分、店铺权重、起量冲榜！（可以联系小编微信同手机号）