

曼果教育教卖家做好这几招，店铺流量不用愁

产品名称	曼果教育教卖家做好这几招，店铺流量不用愁
公司名称	湖北曼果教育咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	荆州市沙市区关沮镇合心村海洋世界C1栋3层10号（注册地址）
联系电话	4008063231 15984873314

产品详情

现在双12已经进入了倒计时，很多卖家朋友们都还在担心自己的店铺无法获得大量的流量，不能形成转化。因此，想要做好双12大促，获得流量，提升店铺的转化，需要卖家及时作出调整，优化自己店铺的标签。

1、淘客冲量，行业前几，但是没有自然流量？

做淘宝客，冲量引流，吸引的人群大部分是低价人群流量。同样的，也会混乱你原有的店铺标签，人群、产品、店铺不在同一水平线，所以自然的各方面数据也不会好到哪儿去。而且，这些流量大部分是付费流量，再加上直通车流量，付费占比过高，后期是带不起自然流量的。因此，淘客不需要太多，否则适得其反。

2、通过直通车来强化标签

针对店铺标签的强化，在操作直通车的时候，关键词是很重要的一点，人群投放也是重点。那些优质的

人群，比如放入购物车的访客、收藏过店内商品的访客、购买过店内商品的访客等等，我们一定要去操作。按照我们自己店铺的流量状况去设置溢价，圈定人群，因精准的访客流量，进一步优化混乱的标签。

3、通过智钻访客走向来强化店铺标签

智钻的使用需要注意CPM的投放，在这之前你需要把精准的竞争对手都找出来，这样访客才更加精准。在设置店铺的活动优惠券来吸引这部分人群收藏加购甚至是购买。我们需要注意的是，不要在店铺活动结束后立刻就去强化，在活动前期不要用，否则你的标签还是活动的人群标签，而这些人群基本上不会去收藏加购，而且，这部分人群在没有活动的时候，就会流失，那么这对店铺来说没有太大用处。

4、通过老客户回购强化标签

老客户本身就具备了名曲的人群标签，如果老客户回过头来继续购买你的产品，那么这种强化作用要比一个新顾客好很多。老客户回购次数越多，就代表我们的产品越有价值，这部分流量一定要重视。我们可以给老客户送一些福利，这样老客户转化越高，商家信誉级别越高，标签权重也会越来越高，标签越精准，店铺的自然流量才会越来越多。