

# 拼多多代运营店铺访客下降怎么办

产品名称	拼多多代运营店铺访客下降怎么办
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	公司地址:浙江杭州 服务内容:全托管外包 服务模式:三对一
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

因为咱们做生意都知道，做实体店比较看重的是地段，毕竟地段几乎等于人流量了。开网店，大家也是非常在乎流量的，毕竟如果你的店都没有人来看，自然也没人来买。

### 1、更改商品信息

之前由于平台规则的变动，导致商家要更改产品标题为三十字，在更改后不少商家表示产品排名掉到看不见了，流量至少失去一半，想再提升上来就难了。销量一下子减得剩下不到一半，即使每天开车烧钱还是很难恢复之前的排名。所以对于商品信息的修改一定要慎重!但也不是说就不能修改了，而是要看准了去改，也不要一下子全改掉(可分次)，改后持续做好后续工作(维护评价之类)，慢慢把产品拉回原来的排名。

### 2、没有对接运营助力

不少商家认为自己作为企业或厂家入驻拼多多会比较有优势，但如果没有对接运营的话，后期高销量的商品流量和销量也还是会变少，因为有更好的企业同款商品的价位比你更有优势;就算今天报了秒杀，冲了几千的销量，可能到了明天或是后天就没了流量，也只有几单成交了。

### 3、销售非应季商品或未提前准备上新

做拼多多，你的商品一定要是应季的，不然你在夏天卖棉袄，买的人会多吗?还要学会提前备货，举个例子，假设你是卖服装的，别人在三四月就已经准备夏季上新的事情，你到七八月才来做夏季商品，而拼多多上已有不少大商家将这个商品做到几十万的销量，你是怎么追也追不上的;再加上如果你没有实力又非厂家的话，无论是通过亏本冲销量还是开车烧钱，即使销量冲到2~3w，之后每天最多只有几十单甚至是几单而已，如果无法在竞争激烈的市场存活下来，商品的流量和销量是会逐步减少的。

拼多多怎么增加访客?

## 1、优化标题

拼多多标题优化是最基本和最重要的操作，要知道，一个好的标题决定你有没有机会展现!对于关键词，一定要时刻重视着数据，如果一个关键词的流量变少了，就要用高流量的关键词替换，做好优化;标题=商品价值关键词+商品商业关键词+商品属性关键词!

## 2、优化主图

好的标题能否决定你有没有曝光，而好的主图决定你的点击，如果主图没优化好，后期等你排名上来了，给你再多的流量也转化不过来。主图这一块，希望大家都能重视起来!

有关拼多多访客下降原因有什么和拼多多怎么增加访客的相关问题都已经给大家解决了。大家一定要关注好自己店铺的流量波动情况，这样可以很好的知道目前店铺的情况，以及接下来的目标是什么。