

拼多多代运营 自然流量如何获取

产品名称	拼多多代运营 自然流量如何获取
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	服务模式:三对一 服务内容:全托管外包 公司地址:浙江杭州
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

我公司主要经营网站装修;网站代运营;店铺运营;网站推广;运营外包

商家们常常在说的销量问题，一个月能有多少营业额，能赚多少钱，那么销售额的基本前提就是店铺要有顾客进来，有访客，有流量才有客户，那么流量来源一般分为以下几个点，我给大家分享下

首先我们得来了解一下流量分为有，

- 1、付费流量
- 2、自然流量

如何提升获取到更多的自然流量，我们得一步步来了解分析。

流量大全分析

这里所指的付费流量也就是我们在开车--购买--平台的流量，达成我们的交易所得，最终来提升我们的产品排名，从而提升我们的自然排名，获取自然流量。付费推广包括了多多搜索、多多场景、聚焦展位、明星店铺多多搜索：

通过搜索关键词找到产品，广告位没有千人千面影响，自然搜索位置有千人千面影响。

扣费公式： $(下一位的出价 * 下一位的质量分) / 自己的质量分 + 0.01元$

广告位置：1+6N的位置，也就是我们的1、7、13、19.....

通过搜索推广关键词的快速积累，提升关键词的自然排名，获取更多的自然流量。

初始期：新计划权重低，PPC花费高，优化产品点击率>行业1.5倍点击率，快速积累产品点击量，降低各项花费。

冲量期：提高关键词曝光，拉点击量，冲产品销量，提升自然排名。

盈利期：关键词排名上去了，以赚钱为主，关键词ROI高为主（投入产出比）。

影响关键词质量分的因素：

1、关键词的相关性（类目选择、标题、产品属性与关键词相关性强）

2、持续性积累关键词点击量（不能随便删除关键词、以及关键词计划）多多搜索关键词删减分析：

1、曝光少、点击少、转化高

建议：提升观察数据变化，属于潜力词，防止数据过低造成错误判断。

2、曝光少，点击少，点击率高的词

建议：提升关键词出价，观察产品转化的问题。

3、曝光多，点击多，转化率高的词

这些词就是所谓的好词，加价继续冲，获取更多的订单数。新品搜索计划数据：

多多场景：

扣费公式：

全体人群+全体人群*定向溢价百分比=定向人群价值

定向人群价值+定向人群价值*资源位溢价百分比

广告位置：

类目商品页：1+6N，即1、7、13、19.....

商品详情页：6N-3，即3、9、15、21、27，N<5。

营销活动页+优选活动页：前50个位置都是广告位置。

场景推广分为定向和资源位的理解，通过基础的出价来决定基础的鱼塘大与小，从而控制定向人群和资源位的溢出，优质提高人群和资源位的优先展现。初始期：提高基础出价，低溢价，获取更多的曝光，增加鱼塘里面的鱼群大小，获取更多的曝光数据可以测试产品主图和人群、资源位。

冲量期：高基础出价、中等溢价，获取到高点击数据，快速提升计划权重，获得更多的订单，降低PPC花费。

盈利期：低出价，高溢价，提高优质人群，获取类目排名，从而带动自然流量。

新品场景计划数据：

聚焦展位+明星店铺有机会再分享.....

-----完美的分割线-----

一开始产品没有数据展现的时候，要通过付费推广快速提升排名，获取更多的自然流量，打造出爆款产品的出现。

推广不仅仅是可以用来提升产品，也是我们作为电商人必备的测款测图的好工具，好帮手。赚不赚钱，直通车一定要学习好，无车无捷径。