

## 拼多多全托管 如何获取免费流量

产品名称	拼多多全托管 如何获取免费流量
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一 服务模式:全托管 公司地址:杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

目前的营销推广多多搜索、场景，是获取流量最快速的方法，但站在一个运营商家的角度，当然希望获取到更多的免费流量那才是最合适的。毕竟多多搜索与场景如果没有一定的产品基础或开车的技术技巧，那都是会亏损比较严重（当然你有基础或想深入做好推广，可以回看我之前的干货帖子，有学习内容的哦）。那这次我们就说下如果不开车的情况下，我们要做什么事情可以获取到更多的免费流量呢？

先说下几个要求，我们的主图和文案设计上，这几个是商家最容易忽略的重点：

- 1.产品主图：主图10张，每张都代表着不同的卖点、看点，所以我们要重视尺寸、拍摄风格、文案设定。
- 2.尽可能选择竞争对手没有的主图背景颜色，比如在搜索上展现出来与自己接近的竞品，那我们就做出不同的颜色背景布局。
- 3.丰富的图片类型、场景图、白底图，满足各方面的搜索需求。
- 4.营销文案不建议过多，这样子会适得其反。

主图和文案的设定，大家都要抓准这些技巧，后期才能避免违规，且获取更多的免费流量。

说完了主图和文案的一些基本要求，那接下来就是说的活动了。

官方活动是平台给予我们的流量巨大入口，我们在不开车的情况下，就要尝试做好平台给予的活动平台了，那这里建议做的是秒杀：

对于秒杀活动，中小卖家都比较熟悉的，秒杀看起来高大上，但实际上很多商家都会亏本，为什么呢？只因为你没有掌握以下几点：

1.产品如果原来的货源优势就不大，那亏本是很正常的。比如都是同样的商品，我的成本是19元，而你的成本要25元，那报名秒杀的时候我的优势肯定会更大，更容易报名上去的。

2.报名秒杀，亏本的话做不做？其实这个问题大部分商家心理都有了答案：不做！！如果是我，有机会且亏的不多的情况下，我一定做。为什么呢？因为当我做了这次秒杀活动，我的产品和店铺权重提升的几率就非常大了。比如我做了秒杀后，资源位后期会安排展现多久，不要问我为什么，因为我有一个店铺就是这样做上去的（如果大家想看，后面的文章我可以放上案例图，现在暂时不放）。做任何事情，都要想先付出，付出的时候我得到了什么？

其实很多商家都怕做活动亏本、开车亏本，这也是很实在的心理，没有错。但如果想着店铺上架产品就能自动卖爆，这现实吗？如果我们想尽办法S单，风险高且效果不实用。那我们还不如去做秒杀活动，一单亏2元有什么所谓，后期我们得到的权重、展现、资源位都是不同的。这是一个思维上的定律，如果不懂这些定律后期做电商肯定会更加困难的。想要得到一定会有失去的，不想耗着就要想办法进行突破。突破的点在哪里，在什么渠道，就要自己想、自己尝试了！