

如何快速获取精准流量 店铺托管可以做到吗

产品名称	如何快速获取精准流量 店铺托管可以做到吗
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	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

如何快速获取精准流量 店铺托管可以做到吗

如何快速获取精准流量 店铺托管可以做到吗？

店铺要有充足的流量，咱们的店铺才能得到足够的展现机会，才能让更多的访客搜索到我们的产品，那么，淘宝店铺流量都从哪里来呢，除了自然搜索流量，我们又该如何快速获取精准流量呢?今天潍坊易推电商就这个问题，帮大家总结如下：

平台给予的流量扶持：流量扶持一般都是给品牌方的，新店、新品也会适当的给予，好的数据转化会加分，否则流量去的也快。

站外推广流量：比如现在熟知的短视频就是一典型站外推广平台。

站内付费流量：直通车、智钻、淘客、超级推荐都属于付费流量，做好付费流量对搜索有至关重要的作用。

直播流量：现在比较火的流量途径，低门槛，高流量，对于店铺流量和转化提升很大。

活动流量：活动的流量可以说是很大的。

首页流量：具有转化低、持续性差的特点，但是流量基础大。

搜索流量：最核心的流量，是每个商家都在竭力追求的。

付费流量占比过高的情况下如果人群不精准，会导致搜索量跟不上。

免费流量为主，付费流量为辅的流量结构，才应该是咱们的流量结构。

你了解淘宝的展示规则吗?为什么淘宝展现他人的产品而不去展现你的产品呢?

1、其实大多数的电商平台都是这样，他最在意的是“转化”二字，要想带来稳定的产出，你这“转化”就越高，就滴取得更多的展现位，这权重就会越高，这自然搜索流量就会越大。

淘宝你去随意搜索一个词，就会发现，这头部流量已经被天猫店所占有，因为天猫店本身的价值是超C店的，并且是最直接的提现。

做淘宝往往更新较快，你不与时俱进就会被淘汰。咱们只有不停的跟随淘宝的发展更新走，店铺才能创造的价值。

展现量越大越好。

想提高一个产品的展现量，最常用的方法便是：报活动、直播、付费推广。

活动的流量是巨大的，但是活动往往会导致店铺流量的不精准，渐渐的走下坡路。

直播要想有好的效果，要求就稍微高些，要看你的店铺是不是有风格、有基础，找的达人粉丝是不是符合店铺的人群标签。

直通车要想获得很多的展现，最直接的就是添加日限额或是降低ppc。

点击率越高越好。

有时候咱们会发现流量会突然下滑。影响流量下滑的因素有许多，其间有一点，就是这点击率，点击率一方面代表着客户对产品的喜好度。

在新品销量有限的情况下，怎么测图的时候提升点击率?

通过人群来提升转化率，两级、三级标签都能够，适当的溢价来提高响应的点击率。

优化点击率离不开对主图的优化，也就离不开测图这一基础保障。

不少朋友做优化只凭感觉，点击率一不好就换图，结果这图片换了一大堆，流量越来越少，数据越来越差，说实话，你再不转变你这种思想，这店铺都要被你搞死了。

因为影响点击率的因素有很多，这主图只是其中一点，再者经常给产品做修改，系统是要重新核算你的产品数据的，是会影响产品权重的。

你的操作又不得当，无法正向拉升权重，就会导致这权重一降再降，这流量就要受到影响。

转化率越高越好。

咱们做了这么长时间的工作拉了那么多的访客最终还是为了有转化。

关键词这一定要选与咱们店铺、产品相关的词，初期以长尾词为主，广泛匹配，出价以行业均价为基础去出价。

关键词一开始就要布局规划好，精准的关键词能够快速的确账户权重的好坏以及人群的精准性。

人群这做的不精准是会拉低转化率的，还会影响到后期的人群匹配，你的转化率指标不合格，不能做到行业平均水平以上的话，自然搜索权重就起不来。

直通车操作这块，需要多实操，多分析才行，要清楚内部的核心操作，死卡一个点，只会做起一部分，但不会整体都能做起来。

操作简单说完，就要聊到这内功了，主图、主图视频、详情页、晒图评价、店铺活动等等这些，都必须做到位，才能让你数据维度美观。

许多朋友什么基础都不做，就开始开车，然后又来问我，为什么开车了数据还是不好，这盲目操作白扔钱不说，还会导致店铺账户权重下滑，影响店铺开展，所以基础是万万不可忽视的。

2、还有一个常说到的词，也是许多技术党忽视的词，便是“用户体验”。“用户体验”这块反映到数据上来便是：点击率、转化率、收藏加购、好评度、复购率以及UV价值。

淘宝的任何改变，都是为了添加客户的体验度，也就是说，你的“用户体验”值越高，越是迎合了淘宝的规则，能取得的自然搜索流量也就越多。

流量获取的途径有许多种，咱们要善于发现，长于使用，以上就是易推小编给咱们找到的快速获取流量的方法途径，希望对大家来说会有新的收获。