

## 拼多多代运营-获取搜索流量的原理和要素

产品名称	拼多多代运营-获取搜索流量的原理和要素
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:三对一模式 服务模式:全托管服务 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

在拼多多的搜索基础上，现在越来越难获取流量的原因是竞争大了，每个类目都有着较多的竞争对手，那我们如何从竞争如此之大的环境下突围而出呢？首先我们要明白的是拼多多获取搜索流量的原理和基础要求是什么，懂得这些我们才能更好的抓住消费者搜索以及免费流量，下面就和大家讲解下搜索流量获取的经验：

1、现在的拼多多已经由一开始的单一搜索发展成多元化了，为什么说多元化呢？因为流量从多多搜索、场景、聚焦展位、活动、多多进宝、多多直播，等不同的渠道进来的，整个平台的流量架构已经开始发生变化了。不像以前一样有单一的销量独大了。这个时候我们要应对的就是多渠道的推广、多渠道的整合。

2、拼多多不是难做，而是流量没那么容易获取，因为我们综合的操作、评分、销量、评价等不能给拼多多系统很好的反馈，甚至可以说我们的运营、产品没有给系统反馈“价值”。意思就是价值还不够，所以系统才不会给予我们更多的展现及提高商品的排名。其实不光是拼多多，其他平台都是一样的，看重的是“价值”两个字。我们能够给系统觉得我们有商品和店铺有价值，给予权重高，就能获取更多的展现，流量自然会提高。对于很多商家而言，都想着快速做爆商品和店铺，一周投入几千的推广费，烧出去后流量的转化非常差，这只能给单品带来一定的点击权重，但流量是否精准能够给商品带来真正有价值的排名，这都是要通过筛选的关键词、溢价的人群去体现的。所以做推广也不能盲目，更不能随意

投放。要做好运营基础、产品筛选、关键词、人群的调研。

3、在拼多多目前的蓝海上，每个掌柜都是想要打造自己的爆款，不用心做的商家可以说偶尔出一两单，但你要得到很大的爆发却非常难，要通过不断的努力、学习、操作，才能得以突破。虽然竞争大，但代表着市场份额也大，如果你做的电商平台没有任何竞争，我相信那肯定消费群体也是非常少的，这很正常的。我们要时刻发现竞争对手的数据、他的核心搜索词、店铺的销售额、定价等维度来决定自己的日常运营操作修正优化。我们产品的竞争优势能够通过这方便进行强化，运营节奏就能越来越精细，成交和曝光也都会随之上涨。

4、商品的上架操作，要与商品的类目属性有关联，这是必须的。如果你是做蓝牙耳机的，放在了音响里，那肯定有一定的影响了。相关性差的同时，搜索展现的机会就非常小了，就算后期再怎么努力优化，可能也是徒劳的。所以放的类目必须要准确，属性与商品才能形成关联，后期你的点击、转化、收藏、评价，才能快速给商品带来高的权重、好的排名。这一点我看到很多商家都有出现放错类目的问题，要记得修改哦。