

# 杭州拼多多代运营 流量下滑 直播带货 如何稳定类目排名

产品名称	杭州拼多多代运营 流量下滑 直播带货 如何稳定类目排名
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:浙江杭州
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

大家好，我是老宋，今天跟大家带来我最近整理的一些常见问题！

### 【付费推广怎么通过增加日限额来扩流？】

想要通过增加日限额来扩大每天的流量，没有什么操作难点。唯一的要求就是要在权重稳定下能够把钱烧得出去即可。

按照速度来说，递增可以分成两种，快速递增和慢速递增。快速递增就是一个星期内猛砸钱，把流量冲上去；慢速递增就是把拉升流量的后期拉长，拉长到半个月甚至一个月，每天数据稳步增加一点点，那样的话相比快速递增权重会更稳。

虽然慢速权重更能稳住，但是我们还是要看类目去选择快速还是慢速。因为如果是很吃季节、时效性的类目，比如水果、灯笼等，这种类目等你慢速递增把流量扩上去，黄花菜都凉了。

所以也不能一味地延长递增周期，还是要根据市场节奏和自己的预算来确定周期。在这个基础上，建议递增比例是30%-100%之间，太低达不到递增的效果，太高容易导致限额烧不完，我们递增的时候最好能够把每天的费用烧下线。

总的来说，我们还是要看类目来，比如一些没有时节性的标品会比较适合慢速递增来扩流。

### 【直播带货站内和站外的区别是什么？】

目前直播带货很火，商家通过镜头向买家展示商品，再配合主播的精彩解说，引导顾客购买。毫无疑问，直播带货是一种转化率更高的电商表现模式。

而直播带货总的来说可以分为两种：站内和站外，我们从流量和转化的角度来分析一下两者的区别：

拼多多是一个购物平台，本身都是精准购买流量，而且直播的宝贝链接直接对接店铺，所以转化率相对较高。

而短视频，快手等直播平台，本质上是一个内容平台，流量本身是不精准的。而且直播中的链接，最后还是要跳转到电商平台，这其中就会有一个跳失率的问题。

即使现在他们有了自己的电商平台，但是这对拼多多店铺来说并没有起到促进转化的作用。

因此，商家如果想要开直播，应该首选拼多多平台。因为这里的流量更精准、更符合买家的购买习惯，也就更有利于促进转化。

### 【流量突然下滑是什么原因？】

只要是做电商的商家都会遇到流量下滑的情况，而大多数商家并不清楚导致流量下滑的原因。

流量下滑可分为主观原因和客观原因。主观原因通常来说是商家操作不当导致的，比如修改了标题、主图、SKU这些产品信息，导致商品重新被系统收录，引起流量下滑。这种情况我们可以不做调整，等1-3天的时间让产品被系统收录后再看数据，如果数据还是很差再做调整。

而客观原因比较复杂，比如行业影响（换季、618等）、关键词流量下滑、竞争对手类目排名上升、转化低，平台介入率高导致官方减少曝光等原因。

我们可以通过具体分析店铺数据分辨出导致流量下滑的原因，再针对性优化即可。

### 【类目排名的流量突然掉了是什么原因？】

这个一般是稳定的，因为在店铺坑产保持不变的情况下，官方给的排名和流量基本都是稳定的，但是如果有一些活动大促等特殊时间点会有一些波动，比如618，平台的商家不仅要和站内同行竞争，平台和平台的商家也会有竞争。

回到我们最初的问题，因为我们类目排名流量主要指标是坑产产出。如果你宝贝带来的产出很低，就会直接影响官方对你宝贝潜力的判断，降低你的流量供给，甚至直接将你的宝贝从位置上下下来。

想要做好坑产，首先要保证宝贝的转化，除了最基础的产品内功外，特别是当店铺流量在短期内快速上升，就需要我们在客户回复率、售后、评价方面做好把控。还需要搜索车做好人群，提高精准人群的点击；场景车来扩大和稳定流量入口，并通过老客户回购去强化标签。

另外，店铺发货时效、DSR、平台介入率这些因素同样会导致系统对你宝贝的判断，所以售前售后这些方面也需要注意到。

类目流量体量大、爆发快，拥有巨大的力，所以商家一定要把这一块给重视起来。

杭州拼多多代运营

杭州拼多多托管

拼多多代运营

