

杭州拼多多代运营 自然流量和搜索流量

产品名称	杭州拼多多代运营 自然流量和搜索流量
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，最近有一些商家在问我搜索流量和推广流量有什么区别，今天和大家相信讲一下这方面的问题。

首先，了解两个概念：搜索推广、自然流量

搜索推广，即用户搜索商品时，商家只要购买相应的关键词，自己所需的商品就会从万千商品中脱颖而出，简单粗暴地说，搜索推广也可以看作是关键词推广。开搜索推广的好处：获得流量（在搜索页获得更多搜索流量，增加曝光，提升销量。）人群精准（通过搜索路径进入商品链接并成交的人自带人群标签，有助于反馈给系统让该商品针对该人群有更多的展示机会，获得更多的自然流量。可以快速给商品拉标签，让系统更快的认识产品。）测款/测图/测标题（可以通过大量精准的购买人群检验商品，在短时间内找到点击率转化率高的标题，图片，确认最终的主推商品。）拓宽人群渠道（一个关键词即代表一类人群，可以通过搜索推广圈定适配的核心词、类目词、属性词及长尾词，拓宽多个人群渠道。）

自然流量，又称免费流量，也就说不用花钱得来的流量，分为自然搜索流量、类目自然流量、资源位流量等。如果你设置的推广关键词在有搜索热度的词排名靠前，那么你就会有搜索自然流量，当你通过搜索推广将GMV累积到了一定的量级，类目排名就会逐渐崭露头角，那么就会给你带来类目自然流量。如果你的各项数据都OK、类目日销品也算优秀（30天内日均GMV），那么就会被系统反选资源位带来大量的资源位流量。

其次，搜索推广 付费流量+自然流量

可能很多时候我们一直会有误解：搜索推广不仅意味着付费流量，也意味着当量的自然流量。需要强调的是虽然搜索推广本身有助于自然流量提升，但并不意味着搜索推广可以直接带来自然流量。

众所周知，推广排名=质量分*出价，想要做到少出价而高排名，就要提高商品的质量分。而影响自然排名的因素有质量分、点击率、转化率等（重点是点击率），所以说我们利用搜索推广就是在通过付费换取流量，然后通过推广使得我们的商品权重获得提升，再以商品权重提升商品的自然排名，进而获取更多的自然搜索展现，也就是更多的自然搜索流量。

在前面解释搜索推广的概念时，我们强调过搜索推广所起的作用主要是增加曝光、锁定精准人群、拓宽人群渠道、测款/测图/测标题，提升商品销量等各项数据，进而提升商品的权重，带来自然流量。同时，推广也能帮助我们冲击活动资源位门槛和累计GMV，进而赢得资源位流量和类目自然流量。

可能会有商家反驳：我们开了推广，但是后台访客数据却只有推广的流量，看不到自然流量的数据？这个问题相信有不少运营官方账号做过解释——这是因为在搜索展示页，商品排名跑的是两个逻辑，自然排名和推广排名，在同一关键词的情况下，哪种排名靠前就映射哪种机制。所以，若你的后台访客数据只有推广的流量，说明这个时候该商品的推广排名是优于自然排名的。

综合上面的讲述，我们来做一个总结：搜索推广并不是直接带来自然流量提升的，而是通过付费换取流量，然后通过推广使得我们的商品权重获得提升，再以商品权重提升商品的自然排名，进而获取更多的自然搜索展现。由于搜索关键词排名是影响自然流量的核心因素，所以做搜索推广的重点是让关键词的排名提高。那么如何提高搜索关键词的自然排名呢？那就要在与关键词密切相关的标题上下功夫了。

做电商运营是需要投入大量的时间和精力，不仅要有精细的运营计划，还要重视每一个运营的细节，亦要了解相应的电商规则。

杭州拼多多代运营

杭州拼多多托管

拼多多代运营

拼多多托管