

提高免费流量必须做好的六个点，你学习了吗？拼多多代运营

产品名称	提高免费流量必须做好的六个点，你学习了吗？拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/季度
规格参数	代运营:拼多多代运营
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

我们每天在不断的优化商品、店铺操作，都是为了获取更多的流量。但有很多商家并没有意识到有的优化点事错误的，导致流量一直无法很好的提升。其实想好做好流量，我们要明白流量和转化率是一个互相影响的关系。转化率提升了，排名权重自然也能够提升。转化率也是提高店铺整体营业额、动销等多个方面的操作。访客数X转化率X客单价=成交额，所以我们要在意的应该是：如何提高转化率这个重要的指标。

当你开了搜索推广、场景推广、聚焦展位的时候，有流量但不能很好的转化，这个时候就算再好心态的运营都是顶不下去的。我们要做的并不是抱怨，而是要寻找方法解决转化率低这个问题：

一、好的主图和详情页

在拼多多卖货，除了有主图视频的各部分类目之外，其实在卖的是“图片”，现在网络时代加上直播，买家也不能很好的体验到实际的商品，所以通过图片视觉文案上进行了解，我们这个时候就需要把主图、详情页做的更加专业，来提升产品的吸引力，从而提高商品的转化率。我们可以参考较好的商品详情页与文案的制作方法，不是模仿，可以作为参考。

二、销量

对于销量都知道会影响商品转化率，更重要的是会影响到商品排名，销量越高固然是最好。但在中小卖家或新手卖家前期销量根本不多的情况下，是否要朝着大卖家的方面去做呢？其实并不是的，从挑选产品后开始做运营，我们要了解自身类目买家的需求，这句话怎么理解呢？我可以几个类目：

- 1.内衣：对于内衣类目的评价、销量，都有着极大的转化率影响的，因为能够转化较好的商品基本都在5W+销量以上的，如果你只有一千几百的销量，根本很难提高转化的。这是类目和消费者心理的数据汇总。
- 2.生鲜羊肉：对于生鲜食品，销量的重要性就不会很大了，只要你有一百几十销量，买家重点的是看你

的原产地还有运输过程的服务，这才是买家最关心的问题。

所以并不是什么类目都很注重销量，销量高固然是最好，但有的类目买家心理注重的是什么问题呢？你究竟是否有很好的掌握？

三、评价晒图

买家都喜欢看别人买过的商品反馈是怎么样，所以对于评价晒图当然是核心的一点了。我们做好评价晒图能够更有利于买家的转化，但评价过滤比较严重怎么办呢？大家可以尝试多做点多多进宝、直播，这些渠道目前是主推的，所以评价展现出来的几率会更大。

四、客单价

对于客单价高低，那转化率肯定有影响的，客单价越低转化越高？这个道理基本永恒不变的，但我们要针对性的做这些低端客户吗？当然不是，我们可以做出自己的营销文案，告诉买家我们有什么不同，有着功能上的特点、还是款式上的优势，还是服务上的差异。这些都是属于我们提高客单价的资本的。

我们不去做恶性竞争的降低价格，偶尔在活动上我们前期做一点让利，让报名活动更加容易通过，活动结束后，你的商品排名、商品展现权重，都能够得以提高的。

五、主推关键词人群

很多人转化率上，可能一直在纠结主图、详情、文案、客单价等，你的进店人群是否精准呢？如果不精准你再怎么样都不能很好的提高转化率的。

比如你是做家具的，如果你是做床头柜实木的，关键词用了“床头柜卡通”，那这类型的可能点击率高，但是我们的精准用户吗？当然不是，所以通过这类型不符合产品关键词的人群点击，进店的转化也会非常低的。

我们在优化商品的时候，记得要找对方法，如果方法不对计算你再努力也很容易白费精神的。

六、季节性

一般来说，夏季产品都要提前1-2个月开始预热的。如果季节性的影响转化率提不上去，那这个问题基本无可避免的，现在夏季快到了，产品应该上线预热了。那准备到秋季的时候，我们也需要提前1个月左右开始预热商品的。这样的运营操作才能快人一步，如果没有很好的提前预热，你商品上架还需要一段时间的修整优化，那可能旺季就已经过去了。

总结：以上6个点，都可以解决转化率的问题，转化率提升上去了那你的免费搜索流量、展现排名，才能更好的得以提高，我们既然选择做电商就不要担心繁琐，电商是面对全国用户的，这是我们的机会！

我们的地址：4号大街28号2幢405室联系手机：18658578187 期待您的咨询

我司专注于拼多多网店全托管深度代运营，目前公司成员63人。18只运营团队！合作后组建5个人一个团队来操作您的店铺，包括（运营店长，美工，文案策划，主播，直播运营）。运营团队内每位都有三年以上的专业经验！合作后店长直接对接，并且建立运营群。店长每天在群内反馈当天工作计划安排。并进行周总结，月总结，周计划，月计划！您每天都可以知道店铺进度规划！我们的服务是全托管的形式，包括店铺开店、装修、设计、产品上下架、爆款打造、活动策划、推广引流、资源对接以及直播策划引流，主播带货，直播间策划营销等所有后台操作！您这边需要配合，客服、发货、以及对货源的把控！！