

拼多多运营技巧之流量提升技巧

产品名称	拼多多运营技巧之流量提升技巧
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多平台主要有5个主要的流量入口：类目、自然搜索、场景推广、搜索推广、平台活动，分别对应着类目权重、自然搜索权重、场景权重、搜索权重、活动权重，归纳来说就是我们平时所说的商品权重和推广权重。虽然我们把常常把推广权重和商品权重分开来分析，但大家要明白两者之间是相互影响和契合的，最终目的就是提升店铺的整体权重。

那么要想短时间内提升GMV最快速和有效的方法就是报名参与平台的活动去冲商品销量。当然，并不是不管三七二十一所有的平台活动都报名参加，我们要根据店铺实际情况选择适配的活动来参与，因为不同活动除了冲击销量这个目的，在其他方面的作用也不一样。

一：商品上架

千万不要以为只要店铺内有很多的产品，全部上架以后，就可以吸引很多消费者前来购买了。若是随意上新很多商品，最终会对店铺的动销率产生很大的影响，进而影响商品或者店铺权重。第一影响转化率，第二影响人群精准度；产品多了人群自然而然的就不精准了，这个是很多商家朋友没去注意的点

二：DSR评分

动态评分数值对商品权重的影响：动态评分主要包括了三个方面，一个是宝贝的描述情况，一个是卖家的服务态度，还有一个则是物流快速的问题。这三个内容是用户对消费满意度做出的回馈。五星好评的数量越多，店铺的评价就越好，权重也会越高。尤其是要重视客服的回复率，如果回复率不达标，会导致我们不能参加一些活动。

三：确认主推款

新手开店没有太多的流量扶持，所以我们在选款时，最好是选择出一个主推款，利用主推款来带动其他款，确保店铺流量，以此来提高自己店铺的权重。

四：发货时效性

若是商品没有及时发出或者物流信息没有及时更新，很容易被判定为虚假/延迟发货，进而导致店铺的权重下降。因此一定要在48小时内录入单号，此外一定要确保商品被物流公司揽件之后之后，要有物流轨迹信息，避免揽收、分拨出现问题。

以上是大致的操作方式。具体的细节还需要结合产品 类目 同行竞品 做针对性的提升方案。

我公司是专注做拼多多代运营 推广 效果提升的服务。 有咨询可以详细了解：