

拼多多代运营 店铺没有流量怎么办

产品名称	拼多多代运营 店铺没有流量怎么办
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

当前拼多多的用户已经有3亿多，流量自然是不会少的，但随着入驻拼多多的商家越来越多，竞争也是越演越烈，很多商家店铺没有也是常有的事，所以如何拼多多商家们店铺没有流量的烦恼呢？或许拼多多上货助手-面兜兜可以帮你解决这个难题哦。

大家可以看下自己的店铺是否遇到这样的情况，基本特征为如下几点：

第一点：不知道应该去哪里找流量，甚至不知道该做些什么，每天干等着客户自己上门。

第二点：听别人说刷单有用，刷了很多单子，钱没少花，一点用都没有，店铺流量是越来越少。

第三点：虽然开了直通车但是很贵，都是一两块钱，设置一两块钱也没什么流量，车烧不起，开着有没有单子。

第四点：活动报不上去，不是基础销量不够，就是价格更大商家没法比，甚至连自己店铺可以报哪些活动都不清楚。

第五点：店铺最开始还有点流量，多少能有几单，但后来越来越少，出单量几乎为零。

遇到上述的这些情况怎么办呐？怎么解决拼多多店铺没有流量的烦恼？

第一步：优化宝贝

1.优化属性：属性和标题、直通车、自然流量都有着非常大的关系，必须要按照要求和产品填写完整。

2.优化标题：标题对搜索结果产生的影响很大，所以产品上架前，一定要先做好标题。关于标题的选词可以参考：直通车、下拉框、热词，竞品词等。

3.优化主图详情页：主图在一定程度上决定了点击，详情页决定转化，所以前面要引起重视，不要觉得优化没有用，除非你有品牌优势，价格优势，销量优势。其实拼多多上货助手认为即便你有这些优势，也要注重优化，因为竞品也可能在进步，而你不进步也就意味着后退，总有一天别人会超越你。

第二步：优化基础数据

主要的是优化评价和销量，具体怎么优化呢？例如：可以分享给你的亲朋好友，让其去店铺下单。

第三步：上车（这一步很关键）

不要一提到直通车你就不开心，你开车开贵了，不代表别人的没用。想一下，除了开车，你认为还有什么办法比这个流量更快，更精准吗？关于开直通车，需要注意如下几点：

1.选词：词不在多，也不在大，最关键的是要合适，选词时要看热度和转化，来计算大概的销量，通过相关软件看出的坑产。切记：一定要卡竞争度低的词，要找热度上升阶段的小词。

2.养词：人靠衣装，马靠鞍，直通车靠数据养，等开了两天后关键词健康度出来了，就可以按照走势做数据。但是一定要明白，直通车省钱的关键，你要把点击率和转化率做好，若有店铺收藏和宝贝收藏再好不过了。

3.降费：很多商家说直通车开不起，很可能是这两个原因导致的：

a.选词太大，流量太多，转化有低，钱一下就烧没了。

b.数据太差，若你的直通车特别的费钱，看看是不是你转化和点击都很低，甚至低于行业平均值。

由此可见，降费的核心在于数据的优化，每天的健康度分值一定要稳定在绿色。直通车对于商家来说，真的是一门利器，只是具体怎么用是一门学问。

总之，在拼多多开店没有想象的那么容易，也没有想象的那么困难，主要是得还是要用心运营，掌握店铺推广引流技巧，避免一些常见的误区。