

拼多多代运营 紧抓五大流量入口 店铺流量必须涨

产品名称	拼多多代运营 紧抓五大流量入口 店铺流量必须涨
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，关注老宋每天学习不同的店铺运营知识！今天，老宋要为大家分享的是关于店铺流量的问题。

众所周知，拼多多是一个新生的平台，它的出现给了电商人们另谋出路的机会，但在拼多多开店，想要蒸蒸日上，就一定离不开流量的加持。今天就给大家讲一下拼多多的流量入口有哪些？

1、搜索流量

其实，在整个店铺运营的过程中影响店铺产品搜索流量的因素有很多，如：店铺销量，产品库存，关键词和人群的精准度等。并且大家也都知道关键词权重越高，排名越靠前，拿到的搜索流量也就越多，所以选择到准确的关键词真的很关键。

2、推荐流量

什么是推荐流量？推荐流量其实就是像淘宝的猜你喜欢和淘宝首页的流量，属于千人千面的流量，这部分流量占比其实也是比较高的。

3、标签流量

每一个标签都是有权重的，其中销售权重影响最大的是评价而流量权重则是点击量，很多卖家误以为推广会给链接增加权重，实际上只会增加链接的转化率。

4、类目流量

拼多多上货助手建议卖家没必要放在最精准的子类目里面，一定要放在相关的大类目里，另外，卖家若想要获取一个非相关的子节点应该怎么做？如：想把水杯放在运动健康里，放不进去，卖家可以把想要加到子类目的关键词放在标题里，但切记，进入以后一定要把A类关键词删掉，否则会导致后面的购买者转化出现误差。

5、秒杀流量

关于秒杀流量很关键的地方在于出单率，卖家可以和站外渠道约定好时间，如：下午1点参加秒杀，让对方提前6个小时帮忙把卖家的站外秒杀安排出去，然后在站内活动出单前，链接的热度也比较高，出现新的高频订单。

拼多多获取流量要注意什么？

- a、分析关键词的搜索热度和曝光度，若这两项数据都不错的话，便可以作为标题参考修改；
- b、新品主图不要从自己的角度出发，因为你觉得好的，买家不一定觉得好，一定要通过点击率去测图，用数据说话；
- c、注意关键词一定要跟商品及标题有较高的相关性，在选择关键词的时候尽量不要直接一键添加，因为这样有可能会把一些用不到的词添加上，也就是常说的无用词。

浙江天赞网络科技有限公司，拼多多代运营专家，我们是国内早期从事拼多多代运营的电商公司,为拼多多商家提供文案视觉设计,店铺装修,信息发布,信息优化,活动营销策划,推广引流和粉丝维护、深度运营、电商咨询等所有后台操作。可以真正帮助商家做好网络营销,清理库存,提升交易量,实现共赢!本公司是一家专业为拼多多商家提供代运营服务的公司，致力于打造爆款，推广引流，装修设计为一体的一站式服务体系，本公司有二十一支专业的运营团队，运营人员具备丰富的拼多多运营经验，致力于店铺没流量，没转化，花钱推广没效果，让卖货不在是难题