

拼多多代运营 店铺流量少是什么原因？3个细节你不得不知！

产品名称	拼多多代运营 店铺流量少是什么原因？3个细节你不得不知！
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

流量代表着访客，所以开店首先得引流，且引流也是一件需要长期坚持的申请，因为你不能保证流量引进来之后就不会减少。那么拼多多店铺流量少是什么原因呢？

1、主图是否太过普通，无法吸引买家？

现在的拼多多可是一个视觉营销时代，如果你的宝贝主图不能吸引买家，那么肯定就要流失很多流量。商品的主图不求有多新颖，必须要有差异化;先看看你商品附近的其他商品主图是怎样的，模特图多你就不要用模特图，总会让买家感觉眼前一亮，然后点击，你就获得这个流量了。

2、标题关键词是否不够精准？

现在拼多多标题只能写30个字，不少中小商家都大吐苦水，说商品的曝光立马就减少了，流量也就少了。但只要商品标题选对了关键词，曝光肯定是不太少的。中小商家千万不要用大词热词，都是不能给你带来流量的;也不要添加预售、来源地等词，系统会自动拼接给买家看的。一定要好好把握这30个字的机会，说明商品的卖点，才能为自己带来更多流量。

3、老顾客营销你做好了吗?

老顾客其实就是各位拼多多商家的私域流量，如果你能维护好他们，那么这些流量别人是难以抢走的。在老顾客购买时，给予他们相应的优惠或礼品;同时还要做好定期回访，收集他们对店铺及商品的意见，这样才能够让他们在下次购物时有一个更好的体验，将你的店铺分享给更多人，为你带来新的顾客和更多流量。

各位拼多多商家还要注意，流量引进来之后，还要懂得将他们转化为订单哦。转化跟不上，不单只浪费了流量，还浪费了获得流量的成本的!