

拼多多怎么提高店铺自然流量？学会这几招

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/92c4d480edc988252ec4463b6394dfa9.html>

范文网，为你加油喝彩！

大数据时代，什么都编辑图片大小得看数据，开网店也离不开分析数据，要每天查看店铺的数据情况，为了能更好的运营

店铺。在众多的数据中，商品的曝光量是每个拼多多

商家都关心的。那么问题来了，拼多多的商品曝光量怎么看呢？有什么办法可以提高曝光量呢？今天我们就来解决这些让拼多多商家头疼至极的问题。

一、拼多多怎么看数据曝光量？

拼多多商家可以登入拼多多商家后台-店铺推广-推广概况页面查看曝光量。

二、怎么提高曝光量？

1、关键词合理使用：关键词越多且越精准，那么商品的曝光量就会越多，商品有了曝光量才有可能被消费者点击，有了点击才有可能促成订单成交。这是一连带的关系，无论是缺少哪一环节都会对最终结果造成影响。拼多多商家可以利用多多情报通关键词分析功能，利用好关键词曝光，从而让商品的曝光量达到最大，提升店铺的整体数据。

1)天眼检测：商家可以利用天眼检测，通过输入商品ID，可以知道所有能搜到这个商品的词，包括这些词的排名、流量类型，还能快速知道商品标题的在众多相同类目中的不足之处。

2)关键词监控：商家可以通过监控自家店铺商品的一些核心关键词，这不但可以及时帮助商家了解自家店铺商品关键词的排名趋势，而且还能增加店铺和商品的曝光量，进而提高关键词排名、商品排名以及店铺排名。

3)竞记忆力下降怎么办品关键词分析：商家可以通过竞品开车数据看到竞品开车所投放的关键词数据以及这个关键词的好与不好，还能看到关键词得分，得分越高越好。

3、通过直通车推广提高曝光

1)关注关键词健康度：在直通车里面有个关键词健康度，里面有三个维度，曝光度、点击率和转化率。众所周知，这三个数据是直通车的核心数据，所以商家要时刻注意这三个数据，还要不断想办法去提升这三个数据，只有这三个数据的数据值上去了，商家的店铺才真正在众多店铺的竞争市场下，站稳了脚跟。

2)提高曝光度：最简单的做法就是，通过竞价方式把排名顶上去。不过商家要自己把握好价钱的界限。在经费有限的情况下，商家可以尝试调控价格，尽可能把位置控制在自己能接受的和曝光率不错的范围内，这样可以使得竞价做到利益最大化。

3)提高点击率：同类目相似的店铺商品那么多，要想突出重围，就必须有与别人不一样的独特之处，商家可以制作新颖的创意图。制作的创意图要使用工具多次测试，进而在众多的创意中，找出一个好图，再加上与之匹配合适的价格，如果点击率还是低的话，就需要尝试找到合适的点击渠道，但无论是哪种方式，方法必须要得当，最好是人工流量，尽量避免机器流量，这方便减少后面不必要的麻烦。

4)提高转化率：价格、评价、详情图这些都会影响转化率交通手抄报，商家博弈是什么意思要根据数据不断进行优化，这样才有能力与竞争对手进行较量。

不仅如此，通过报名参加拼多多官方活动也可以提高曝光量。但是在提高曝光量之前，商家一定要重视商品的基础销量和评价，这对后期的店铺推广有很大的帮助。要不然，只要曝光量，没有点击率和转化率也是徒劳的，所以对于赛珍珠新手卖家，不宜操之过急，一定要好好谋划，做好商品基础优化再开始推广，这会让新手卖家轻松很多。

更多作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](http://www.wtabcd.cn/fanwen/)开发