

# 淘宝怎么推广自己的产品（淘宝推广引流方法有哪些）

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/b8d4c38270a3073603976ca791c039f0.html>

范文网，为你加油喝彩！

要想知道淘宝怎么操作才会有流量，先得搞清楚有哪些流量入口，流量是怎么来，其展现机制是什么样的，平台是怎么样“分配”排名/展现的。

1、淘宝的流量大概可以分为免费和付费的。

免费流量有：搜索流量、手淘首页流量（猜你喜欢）、淘宝直播、拍立淘、微淘、淘金币、淘宝直播、每崽日好店、有好货、购物车、一些活动流量等等。

付费流量：直通车、钻展、超级推荐、淘宝客等等付费推广方式引来的流量。

2、不同的流量有不同的展现机制，我们要做的就是因地制宜。

比如说自然搜索流量，就是看你单品的搜索权重，看你的标签是否精准，你得有足够的数据累积，才能在别人搜索相关产品时排在前面，得到更多的展现机会，从而被别人看到、点击进店，从而产生搜索流量。

基于这个条件，我们想要获取自然搜索流量，

一要看单品搜索权重二要看点击率，主图、产品内功塑造……

还有猜你喜欢的，可以看图：

至于，淘宝卖家常用到的付费推广工具主要这四种：

直通车：CPC 模式，按点击计费。淘宝客：

CPS，按成交计费，也就是我们常说的佣金/提成。钻石展位

：二年级数学下册练习题钻展有两种计费方式，按点击付费CPC和按展现付费CPM。超级推荐：CPC 模式，按点击计费。

没有什么经验的朋友可搞笑广告以先去卖家后台阿里妈妈中心/万堂书院等等渠道，了解各个付费推广忐忑不安的近义词的基础信息及操作，这登东皋以舒啸样才不至于花了钱又没有达到理想效果。

不管是免费流量，还是付费流量，只要能让你赚到钱，就是我们努力的方向。

更多 作文 请访问 [https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92\\_0.html](https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html)

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发