

拼多多代运营 想低成本，拿大曝光？场景新手必学

产品名称	拼多多代运营 想低成本，拿大曝光？场景新手必学
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

拼多多中的场景是什么？

我们去上海世博会，里面会有各种各样的场馆，中国馆、非洲馆，世界馆，企业馆，要是对哪个感兴趣我们就会到里面逛下。

在拼多多上同样也有很多场景：

“美妆”“电器”...类网页，“多多果园”“现金签到”，“多多爱消除”等小游戏

这些都叫场景，买家就在这些场景中闲逛，碰到自己感兴趣的就会下单。

多多场景又是什么？

而今天我们介绍的多多场景，简单点来说就是在拼多多场景中有一些广告位，你买了之后，买家进入场景能够看到排在广告位的商品，它感兴趣就可能会点击下单。

它有啥用？

多多场景的作用是非常多的。

日常盈利

很多商家发现，店里平时大量订单主要流量来源之一就是场景

冲刺排名

而且它还能用来补充GMV，让商品排在类目页前面。

活动补充

另外，商品报上秒杀这一类活动后，要是实力不够，卖得不太好，可以用场景来提高销量。要不然卖不够一定数量，下次再想报上活动就很困难了。

场景和搜索有什么不同？

开过多多搜索的商家，这时肯定在想，同样是推广工具，这个场景和搜索有啥不一样呢？

流量来源

其实场景和搜索最大的区别在于：

多多搜索是被动的。买家搜索关键词，才能看到你的广告。

就像是姑娘在找一个有吉他特长的白马王子，你就在那等着她来找你

而场景更主动，开了场景后，商品就展现在广告位等着买家来看

就像你追一个姑娘，你会主动的把自己弹吉他的才艺，展现在她面前。

曝光转化

另外它们还有一个区别，就在曝光和转化上。

多多搜索曝光相对少，但就强在流量精准度，毕竟我需要这个东西，才会搜它，转化高

场景曝光很大，但竞争也大，同一个页面上，有很多不一样的商品，但是买家就只挑着看几个。

而且这一类买家，喜欢逛，所以转化时间相对来说要长些，所以别刚刚才开，因为没看到效果，就一下把它给停了，就像追人得要有足够的耐心等待。

啥样的品，效果突出？

要是你店里卖的商品，受众面比较广，比如像快消品，个护、家庭清洁、烟酒食品。

或者有应季节性需求：夏天小风扇、冬天暖手宝

或者是客单价比较低，就几块钱。

开了场景后，效果会非常明显。

啥样的品，效果不明显？

但要是你店内功还没打磨好的话，开通后效果可能一时半会不太明显。

因为在场景中排名=出价*商品权重（点击率*转化率*销量*销售额）

如果要想拿到更靠前的广告位呢，要么打磨好内功，要么提高出价。

它咋计费？

说到出价，很多商家可能会以为出价多少，最后就会扣多少广告费。

其实在多多场景里，扣费=出价，而且只有广告被点击（相当于游客进到场馆里）的时候，才会扣费。

广告展现（相当于游客在外面看到你的场馆）给买家的时候是不扣费的。

其实就是点击扣费模式，所以在这种情况下，点击率就是影响扣费的主要因素。

具体扣多少广告费？

扣费公式=

$(\text{下一位的出价} \times \text{下一位广告点击率}) / \text{自己的广告点击率} + 0.01$

看起来很复杂吧！不过你只要记得：

按自己可以承受的最高价位，真实出价；

努力提高点击率，点击率越高，扣费就越低。

假设你出价5元，竞拍到广告位第1个位置，点击率是20%；而排在第2位的商家：出价3元一次，点击率10%。

请问你被扣除的广告费，该如何计算？

分类	你	他
广告位	1	2
出价	5	3
点击率	20%	10%

浙江天赞网络科技有限公司，拼多多代运营专家，我们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

