

超级推荐效果会比淘宝直通车更好吗？淘宝直播代运营

产品名称	超级推荐效果会比淘宝直通车更好吗？淘宝直播代运营
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

超推荐也是给商家的一种推广手段，但很多人也会把它和淘宝直通车做比较，那么开超推荐的效果会不会比直通车好呢？部分商家在这一点上也不敢肯定，所以，我们就谈谈这一内容。

超推荐，超推荐的效果是否比淘宝直通车好？

两者都很好，只是宣传方法不同而已。提示各位刚做新店的人，有能力的人，一定要把这两个推广工具掌握好，两个工具一打开，就等于两条腿走路，对新店的人群定位、人群打标出，以及新店权重的提升，都有很大的帮助。

因此，两种工具都非常重要。每个人都应该努力。另外一个很重要的一点就是，在不了解玩法的情况下，不要盲目的去开。因为你会浪费很多钱尚无影响因此，在使用之前，大家都要学习所有的推广教程。

这两者的区别是什么？

首先，资源不同，车是通过搜索后产生的浏览，而推是匹配人群的购物行为，为自己推荐相应的商品。在这个维度上，前一种是主动搜索，后一种是匹配显示，车是人找货，超级推荐是货找人，所以，这两种方式都很好。

二是周期差异，汽车周期短，建议相对较长，但也不差。

三是推广形式有差异，超推是推单的工具，除了可以推单外，还可以推荐图文，直播等，符合一些网红店的需求。

四、分类反而各不相同，烧车是要拉新的，超推可以做新老潜客分层，虽然有时候各种类型也分不清，会出现为本身就有高成交概率做了不少投放的情况。

当然也不反对大家，谁的投机性比较高，谁的投机性比较大，同时要考虑周期，建议周期比较长，马上成交带来的免费和过段成交带来的免费，有一点区别，但仍然有用。

超推对于人群的定位更加精细更加全面，比如达摩盘人群，这些功能只适用于店里的人群，所以，尽量两种工具都可以使用。比较效果，看看自己适合哪一种效果，或将二者结合使用，也是可行的。

实际上，超级推荐和直通车都是很好的工具，但它们也有区别，如果大家有条件可以两者都用，这样可以帮助大家稳住来自不同渠道的顾客，但在使用之前，建议大家先去了解一下这方面的知识，不要太随便就投入，否则没有效果。