

扫码群发提高人群溢价

产品名称	扫码群发提高人群溢价
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	3980.00/次
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

以及组合一些适合产品的自定义人群。溢价先采用系统建议溢价，如果发现进店流量不是从人群进来的，可以提高人群溢价，尽量保证每天的直通车访客大部分都是人群涵盖的，这样能够快速修复人群标签。直通车计划想要带动自然流量，关键词一定要涵盖自然搜索的大部分引流词，因为正常的买手搜索产品不会搜索太长的词

但是我们做精准长尾词是因为长尾词比较便宜，比较好控制数据。高转化率是直通车带动自然流量的关键。我们通过所做的不同长尾词的权重提升来影响其中的核心大词的搜索权重。所以直通车的数据保持顺序是行业平均以上点击率-行业平均以上收藏加购率-行业平均以上转化率。当转化率稳定以后保持数据量的递增

每天至少50个以上点击量的增长。持续的增加日限额并不是每个店铺都吃得消的。因为低客单价产品转化率高，但是利润也低，往往是直通车还是亏钱的，那么适当的降低ppc也是一种很好的递增方式。以前我们会经常用到拖价法来降低ppc，但是现在我们更多的是使用低价卡位，首先在新计划建立初期就以行业均价的一半ppc拿到前3-前六。

而当转化率稳定后降低溢价，关闭智能出价，减少转化差的地域和时段，都能变相达到直通车计划的递增。而且有些低价类目当自然搜索起来后直通车可以控制低日限额，没必要刻意的做递增，提升销量维持好转化，尝试使用超级推荐做付费拿手淘首页流量。持续做销量目的除了稳定转化率

也能保持店铺层级排名的稳定上涨，店铺层级都知道是越高越好，因为层级代表着流量的天花板，越高的层级总的流量份额越多。而低层级的店铺量非常大，越高的层级竞争店铺越少。