

拼多多代运营 直通车怎么才能不盲目投入 了解这些降ppc方式 漯河拼多多店铺代运营

产品名称	拼多多代运营 直通车怎么才能不盲目投入 了解这些降ppc方式 漯河拼多多店铺代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

大家好，对于[直通车](#)来说，大家担心的就是直通车[花费](#)过多，毕竟这是实打实关乎到我们资金的问题。大家问的多的，也是说直通车该怎么降低ppc，降低花费。

说到直通车降低花费，可操作的方式有很多，为了方便大家区分，我将其分成两种类型，一种是主流操作，一种是非主流操作。

一、主流操作

主流操作即通过降低我们产品的基础出价、[人群](#)溢价、时间折扣等方式来逐步降低ppc，以达到节省花费的目的。但这种方式，我们需要注意的方面比较多，我一点点来给大家分析一下：

1、[拖价](#)的时机

通过降低花费实现拖价，不是说什么时候都可以拖价的，很多商家就是因为没有掌握好时机，一味想着花费太高就要拖价，结果数据烧不出去导致翻车。

我们拖价要保证在计划权重稳定的情况下再来操作佳，这个权重稳定的要求一是我们的计划关键词质量分好要达到全十分，二是要求我们计划在全十分的情况下能够稳住点击率、转化率等各项数据。

至少要保持一个星期左右数据不出现大的波动，我们的数据才算是稳定了下来，达到了拖价的要求。

2、拖价的方面

拖价我们都知道可以拖关键词出价、人群溢价以及时间折扣，但大家可能会发愁具体该先动哪一块？

我的建议是，比较吃人群的类目就按照"时间折扣、人群溢价、基础出价"的顺序来拖；对人群没有太多需求的类目就按照"人群溢价、时间折扣、基础出价"的顺序来操作。

总之，基础出价好都放到后来操作，因为基础出价算是出价的根本。

3、拖价的操作

拖价并不是说一下子就把价格降到低，而是要一步步地操作，每次操作要注意两个方面数据。一是数据稳定，二是数据递增。

数据稳定主要表现在质量分、点击率、转化率这几个方面，因为我们拖价的目的，就是要在把价格拖下来的基础上，保持我们排名、数据不变。

数据递增则是，为了向系统证明我们计划、我们宝贝的潜力。所以我们在操作价格降低同时，保证点击量数据上升，从而更好地稳定住我们的计划与权重。

以上就是我们主流拖价操作的注意事项以及操作方式，说完了主流方式，接下来我说说非主流操作。

二、非主流操作

非主流操作为什么说是非主流呢，因为这些方式或多或少都有其局限性，或是弊端，大家在采取其中操作方式的时候好事先考虑清楚。

那什么类目会适用这种方式呢？即词较多的非标品会比较适合，并且好在日限额比较低的情况下来使用。

1、智能词包

智能词包是根据我们目前直通车的策略，来自动为我们购买优质的，未触及到的流量。在淘宝大数据的依托下，通过智能词包可以触达更多我们所忽略的用户群体。

那智能词包在什么时候适用呢？好在我们计划后期，搜索的目标已经做到了，且店铺目前标签，数据精确。这时候再来通过智能词包来扩张流量渠道，能够做到智能词包作用大化，避免因数据不导致的引进不标签的弊端。

2、拉高人群占比

在我们通过直通车测出人群是哪些后，我们可以在直通车中提高店铺人群溢价，降低基础出价，拉高这部分人群在我们店铺的流量占比。

这样首先我们可以确保店铺人群是足够，可以通过DMP来做，其次，这样操作我们可以减少非主要人群对我们产品的点击以造成花费。

这种方式既可以人群又可以降低花费，觉得这种方式好处多多。但要知道，之所以这种方式没有成为主流，是因为其仍然存在着一弊端。

弊端在于，抬高单一人群溢价后，我们通过直通车带来的点击几乎就都是人群流量，非人群流量几乎没有，这就会导致我们后期再想要通过直通车来扩张流量，将流量扩张到非关键人群中会很困难。

有些商家可能会说，这种非关键人群我可以不要，一直维持这种人群展现就好了。但你要知道，单一人群虽然，终究是有限的，我们想要真正通过直通车拉升数据，势必会需要更多数据来参与消耗。

并且，谁又能知道，在你所认为的这些非关键人群中，是否会存在有同人群呢？你不能因为单一人群而放弃了其他所有可能性。这就是这种方式降低ppc的弊端所在。

其实大家会发现，在几种降ppc的操作中，安全，实用的还是种主流操作。不过主流操作想要做好，我们需要注意的除了我说的那几点，更多还是需要大家学会，在面对不同情况时，我们该怎么去应对，才能保证车子一直在正确的轨道上前行。

云首坐落于电子商务之都-杭州，主要提供杭州拼多多代运营、拼多多代运营、电商代运营、网店托管等服务，杭州拼多多代运营；注册资金1000万，上市公司投资，是一家专门为品牌客户提供一站式电子商务解决方案的网络营运服务公司。我们的优势：

一.3年磨一剑，只做拼多多运营，创始人是原上市公司零售体系高管，我们更加了解新零售背景下的线上线下相结合的布局玩法；拼多多是一家集整个电商服务产业链资源为一体的资源整合型平台公司，现在电商流量碎片化，多维度空间做整合了一些电商方面的资源；二、电商品牌孵化运营服务的公司，公司成立以来，先后参与慈溪家电产业带，清河羊绒产业带，织里童装产业带，大唐袜类产业带等国内产业带源头的运营咨询孵化服务，天猫官方产业带活动，与多家产业带及天猫上下游服务商体系合作并达成了重要的战略合作伙伴关系；

三.拥有老花镜类目TOP，车品，童装，孕妇装，儿童家具、女装等孵化案例，终实现商家，行业和拼多多三赢的局面！四、先后与视觉、短视频（跟屁虫）；mcn机构（如涵）、网红达人（李佳琪、薇娅）等、品牌策划的汤臣杰逊，客服企业外包上海网萌，与我们是战略合作伙伴，通过这些更全面的资源输出能够更全面的服务商家做到更大价值的市场输出，让产品能更大的释放声量；现在是颜值经济，差异化竞争；所以好产品更需要好视觉，现阶段线上运营，内容权重越来越高更多的大商家大品牌都是通过产品类容取胜，需要做到以下3点。

1、产品内容化（让产品会说话）

2、购物场景化（针对需求场景的体验更能刺激消费者的购买欲）

3、运营系统化（做让认可的数据）

所以在电商板块的任何服务及资源找拼多多可一步到位，全面解决电商板块所有问题；

使命

助力中国质造，成就中国品牌

愿景

做受信赖的品牌孵化平台

价值观（拼多多六君子）

感恩、担当、创新、内观、激情、共赢

