

# 拼多多测图测款拼多多打造爆款，测图测款实操步骤详解拼多多代运营服务

产品名称	拼多多测图测款拼多多打造爆款，测图测款实操步骤详解拼多多代运营服务
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

拼多多怎么打造爆款，怎么测图测款？其实这是一个问题，爆款之所以成为爆款，要不是因为具有爆款因子，要不就是极高性价比，要不就是能满足消费者使用需求，就是产品本身需要具备爆款的潜质，那怎么判断产品具备有爆款潜质呢，这就需要测图测款。

测图是什么呢？测图就是把一个商品的一些图片拿到直通车去测试，在直通车测试的目的可以理解为花一部分钱去买一部分的流量，让他们帮你选择哪张图片点击率好，点击率越高说明用户就很喜欢，就可以把这张图作为商品的主图或者创意图。

测图前，我们需要做哪些准备工作呢？

1.定款 选好你要打造的商品，接着就是做图了，图片可以参考同行的，模仿竞争对手，看他们的商品主图的卖点，文案，配色，搭配，摆放等，我们要做出差异化，做出自己的风格特色，才具有竞争性，才有可能超越竞争对手。

2.做好商品的标题，关键词，也可以参考同行，根据我们的标题关键词去做适量的shua单，不需要做很多，当然能做到关键词有排名是好的。

接下来就可以去直通车测款了。

那搜索推广具体测图测款计划如何建立呢？

步打开商家后台——推广中心——推广计划，点开计划，新建一个搜索测图测款计划就可以。

接下来说下做搜索推广计划需要注意的：

1.计划名称可以自由填写，一般是产品ID名称，日期+测图测款，这样会比较明确一些。

2.推广方案选择自定义，日限额低100，可以根据自己情况来设定，日限额越高，越快积累数据，测试周期也会缩短。新手一般选择低就可以。而且新用户会送200免费，可以好好利用。

### 01定价要有利润

在拼多多这个以低价为卖点的平台，你可以看到很多店铺的爆款是十分低廉的价格。这些店铺追求的都是一个薄利多销的营销效果。

但是这些过于追求薄利多销的店铺很有可能会因为收获的利润太低，而难以支撑店铺运营。

所以定价的时候一定不能盲目追求低价，一定要有利润。好将利润后控制在30%-50%，这样即使后面参加活动，也依旧可以游刃有余的降价，不用担心价格太低而没有利润。

### 02主图要有点击

眼就会吸引买家的就是主图，所以如果我们的主图吸引力不够，点击率的话也无法打造爆款的，因此我们在上主图前好进行测图。

怎么测图呢？

我们可以先进行3-5天测试，如果点击率后是高于6.5%，那么这样的主图就是达到标准了，说明有足够吸引力，如果不达标，就需要重新测图。

### 03好评要带图

商品的评价对买家来说判断好坏是直观的判断标准。如果一个商品的不仅评价多，而且评论的字数也多，并且还带有图片。那么首先，这样的优质的评价是不太会被系统过滤掉的。

而且对正在犹豫要不要买的买家来说也是一击强心针，让他对商品的质量，以及店铺的服务有了正面的了解，对商品的转化是有很大的帮助的。

所以平时我们一定要尽可能的减少差评的出现。要保证好商品的质量和店铺的服务，引导好买家给予优质好评。

### 04商品排名要提升

拼多多自己的推广业务叫做多多进宝。主要的功能是帮助商品上首页，提高排名。所以我们可以利用多多进宝推广让商品的排名更加靠前。

佣金建议设置在15%-20%之间，同时设置好优惠券的话能带来更好的推广效果。

### 05搜索要引流

打造爆款，不管是在哪个平台上都离不了这一步，在淘宝叫直通车，在京东叫快车，拼多多也叫直通车。

小编建议新手可以先开搜索推广，因为搜索推广带来的人群会比较，用户搜索整个词肯定是对相关的商品有需要，因此能更大程度上的带来转化。接下来我们就可以根据实际情况慢慢提升我们的出价，千万不要太过急切。

### 06数据要分析

对于刚上架的商品，我们需要先观察一个周期的数据，根据我们数据的反馈来判断问题。如果说我们的转化率时好时坏就需要做好深入分析。

3.如果店铺上的款比较多，比如十几个，几十个，那推广方案可以选择智能推广，一般少量几个款的测图测款计划选择自定义推广。

4.分时折扣，各个时段都可以设置的，结合自己的类目属性，0-1点也可以设置70-80%的折扣，毕竟夜猫子也有很多。之后根据销量大的时间段进行加大投放。

## 07活动要参加

拼多多会为商家提供很多活动，比如几个我们常见的：9.9特卖、限时等大流量活动，这些活动能够很好的帮助商品积累基础销量。所以我们商家好多多参加活动，为我们的爆款打造结实的基础！

## 5.添加宝贝，选择关键词和人群

具体关键词需要多少，是要看类目的，如果是非标品的，就测试10到20个，标品的话测试5到10个就可以，如果你做的是小类目，就那几个词，测不测区别不大，直接拿来用就可以。

## 6.添加创意图片一般4张，采用轮播的方式。

7.人群测试和资源位，前期溢价统一10%到50%，测试2到3天，看哪些人群，资源位的数据好，就作为我们正式推广的人群和资源位来使用。

8.测试时全地域投放，测试2天，通过搜索和场景的人群查看数据高的10个省份，之后正式推广高的这10个省份，后期优化的时候，可再从省细分到城市。

## 9.测款周期一般一周左右。

## 10.怎么看数据？

只需要看点击率，不用看转化率;看行业数据，10%是，3%是普通，3以上就是良好，3以下就是差劲了。

## 11.为什么测图测款选搜索推广不选场景推广？

搜索推广是通过关键词搜索，是搜索，是词找人，而场景推广是货找人，属于泛流量，没有搜索流量，所以新手只开搜索流量就可以。