

拼多多代运营 拼多多直通车推广多多搜索详细操作方法

产品名称	拼多多代运营 拼多多直通车推广多多搜索详细操作方法
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	100.00/份
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	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多代运营 拼多多直通车推广多多搜索详细操作方法

第一部分的核心在于计划的建立，创意、分时折扣、出价排名、初步的关键词与人群的挑选，然后投放计划，投放之后的数据才是重点，

所以第二部分的重点在于计划投放之后数据维护与优化，

初步的数据观察，根据实时数据、单日、七天数据来做调整优化，那么无论是关键词还是人群看的就是点击率、转化率，怎么低价引流，如何提高ROI，下文给你全部解答！

如何优化点击率

对于关键词来说，点击率是第一重要的，搜索流量获取是通过卖家搜索产品呈现后点击，点击率越高，能获取的流量也就越多，当然是基于高展现的基础上，低展现就算点击率高能多少流量，所以点击率高也是基于高展现的前提。

点击率在我看来最核心的只有三点：

1. 创意图：视觉效果直接决定流量能否进入，所以创意图尤为重要，一般来说有一部分人会直接用主图当创意，如果自然流量高，那么可以用，重点优化关键词，如果自然流量不高，创意图的优化可以借鉴同行比较好的综合提取卖点添入创意图中，但是注意不要牛皮癣，视觉保持美观暖色系相对来说效果不错。

2. 关键词的精准性与匹配方式：关键词的精准性决定了流量展现人群是否精准，关键词必须要符合产品属性人群，相对来说对产品有个基本了解后，都不会出现这种低级错误，新手可以验词，验词最简单的方式直接在搜索下拉框去搜索该关键词，看出现产品的价格、风格、产品属性与自身产品相似度；匹配方式广泛匹配出现的词实际上泛流量，不确定流量的精准性，相对来说直接选择精准匹配就行

3. 出价排名：出价排名这个最能理解，多多搜素作为付费引流工具，排名越靠前，推广费用也就越高，当然流量也就越多，那么我们在出价的时候一般来说大类目标品一般前十，小类目更靠前一点，非标前二十，根据然后根据数据表现做进一步调整优化

所以关键词的精准性与匹配方式是发动机，出价排名是点火器，创意图是方向盘，三者缺一不可，也是点击率的重中之重

以上是初步获取点击率的重点，而点击率的优化在于关键词本身，前期是需要测图测款的，当图和关键词的精准性本身没有什么问题时，有一定数据后会出现如下几种情况：

1、出价高、展现高、点击少、点击率低

原因：排名太高、关键词匹配方式广泛

解决方式：降低排名并调整匹配方式

2、出价高、展现低、点击少、点击率低

原因：关键词行业搜索流量少，账户权重低

解决方式：广泛匹配后看点击率数据、不行就删

3、出价低、展现高、点击少、点击率低

原因：关键词流量大或者匹配方式

解决：降低出价或者精准匹配方式

4、出价低、展现少，点击少、点击率低

原因：排名靠后无法获取更多展现

解决办法：提高出价

这就是出现情况与原因还有优化方式，当然每个店铺出现死机情况不同，但是核心就是“创意”“关键词的精准性与匹配方式”“竞价排名”，所以优化点击率就是围绕这三样去操作。

转化率：转化率在我看来就三点：

1、产品：产品包含产品设置、视觉效果、产品基础

2、价格：拼多多无论他现在日活跃流量和消费水平，主打还是下沉市场，而且上层市场也是如此，没有人不在乎价格，都是老百姓，能省则省，价格因素是尤为重要的

3、关键词及人群下的流量深度：流量越多，转化率也就会越高，反之流量越少转化越少，实际上是一个

循环的过程.

以上是初步获取转化率的重点[至于1、2点文章结尾会放置具体干货文章，有兴趣可以查看]而转化率的优化也在于关键词和人群本身，前期是需要产品所处阶段优化调整的，从新品期、成长期、成熟期、衰退期每个阶段调整方式是不一样的

新品期主要方向是配合搜索无论是优惠活动还是其他促销方式去做产品基础

关键词成熟期主要方向是多渠道引流+增销，也就是放大流量并且提高ROI

衰退期主要方向是降低投放比例，只投放成交词和大词和投产词去做到ROI最大化

所以转化率优化的重点就是围绕关键词和人群来做，千人千面下人群标签与产品能否相互对应是获取搜索的重点，系统通过前一批成交的大量人群给产品打标，反馈推荐给下一批人群标签与上一批成交人群相似的人群，搜索上人群是关键词基础上的精准展现，所以关键词为基础，关键词的优化直接看精准与否，看竞价排名，流量多转化好，继续投放或提高投放比例，人群同样也是如此，这就是转化的思路与优化方式.