

惠州拼多多培训招生小班教学零基础包学会

产品名称	惠州拼多多培训招生小班教学零基础包学会
公司名称	广东品立德教育科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	惠州大道5号佳兆业中心三期综合楼9楼909
联系电话	0752-3939123 13316785123

产品详情

在惠州拼多多运营分享中，品立德教育给大家作了活动期冲量爆款计划：

这个时候因为需求是打造爆款，在不考虑ROI的基础上，为大流量而生，把成交出价尽可能往上提，可以有一定的亏损，让订单量最大化，活动期间的点击率、流量、转化率都会提升，可以最快速度的提升商品排名。

举例：该眼线笔的单价25元，平均每单卖出2支，产品毛利35%，那么出价就可以是 $25 \times 2/3 = 16.7$ 元，而系统给予的成交出价为10.24元，远远低于我们可以的出价，此时如果投产稳定，且实际的每笔成交花费低于我们的预期成交出价。又是要去拿活动红利，可以先把预期成交出价提高到合理出价值，再根据实际效果在这个值的基础上提升10—30%。

2) 日常销售计划：

在保证商家不亏本的情况下去提升成交出价，提升曝光和订单量，从而稳固的提升商品的行业类目排名。

举例：该眼线笔的单价25元，平均每单卖出2支，产品毛利35%，那么出价就可以是 $25 \times 2/3 = 16.7$ 元，而系统给予的成交出价为10.24元，远远低于我们可以的出价，目前计划的曝光量和订单量都还可以，那么我们的实际成交出价可以在10.24元——16.7元之间徘徊，但是如果实际的每笔成交花费高于我们的出价时，那么实际出价需要有一定的下降，取系统建议的3个价格中最低价与中间价。

3) ROI计划：

在商品推广进入平稳期之后，商家也没有说要靠这个单品去做爆款和大幅引流，那么可以逐渐优化成交出价来提升该计划的ROI，从而使该计划达到高效盈利的效果，让付费流量也能和自然流量形成双赢的状况！

举例：该眼线笔的单价25元，平均每单卖出2支，产品毛利35%，那么出价就可以是 $25 \times 2/3 = 16.7$ 元，而系统给予的成交出价为10.24元，远远低于我们可以的出价，此时我们关注的重点在于ROI上，则需点

击率和转化率的提升，商家们要在保证一定的曝光量和订单量的基础上，尽可能以较低较稳定的成交出价去拿流量，这个时候的成交出价一般会选择系统给予的3个建议价取中间价偏上一点。

如系统给予的3个价：9.88元、11.64元、13.36元，那么就是取高于11.64元但更接近其出价的值。做完这些后就得定期的观察该计划的实际每笔成交出价。