

# 拼多多搜索推广高投产比的秘籍 拼多多群买买代运营

|      |                                       |
|------|---------------------------------------|
| 产品名称 | 拼多多搜索推广高投产比的秘籍<br>拼多多群买买代运营           |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司                            |
| 价格   | 77.00/份                               |
| 规格参数 | 团队配置:三对一模式<br>服务模式:全托管服务<br>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

### 拼多多搜索推广高投产比的秘籍 拼多多群买买代运营

拼多多群买买最近听到比较多，相信很多拼多多商家目前对群买买都是一脸懵逼，下面给大家梳理一下，拼多多群买买到底是个啥：

群买买，是拼多多旗下品牌特卖平台。是拼多多为了进军高端市场，成为拼多多的“天猫店”而全力打造的一个品牌特卖平台。目前拼多多的用户主要在三四线的下沉市场，产品的客单价和利润都相对较低，这个显然是不利于一个企业的发展的，所以拼多多开始进军高端市场，投入百亿补贴，希望吸引高品质人群的用户，群买买就应运而生了。

那么对于我们来说，群买买有哪些机会呢？

简单来说就是你推广群买买的产品，会获得佣金分成

那么问题又来了，群买买的品牌商品有哪些优势？

覆盖国内+国外几千家品牌，品类繁多，覆盖生活的方方面面，是高品质人群的不二选择。现在大家的生活条件都越来越好，对生活品质的要求也越来越高，“买品牌商品”是现在高速发展的一个趋势。

供应链的把控程度完全不一样，可以拿到绝对低于市面上的价格，大品牌不方便在线下门店降低价格，那样会影响市场平衡，但是在线上却不受限制。

品牌活动在线时间会更长，SKU会更加丰富

群买买内购买商品的销量会计入拼多多平台的权重。群买买内买的销量越多，在拼多多内商品的权重就越高，排名就会越靠前，给品牌方带来的销量就会越高，品牌方就会愿意加大在群买买内的补贴，大家

就会以更低的价格购入~

最重要的一点：作为国民顶级交流软件的微信，他比较抵制淘宝的，发的商品连接可能会被屏蔽。但是他完全拥抱了拼多多，拼多多的产品可以在微信里面畅行无阻

以上5点充分说明了群买买在未来“品牌市场”重要的发展地位

另外再说一下拼多多搜索推广相当于关键词推广，主要是通过买家搜索关键词展现的。位置是1+6N。现在也是千人千面。搜索推广建议销量达到100左右再开车；

搜索推广因为是通过买家的搜索引进来的流量，相对来说比较精准一些；

搜索推广则要优化标题关键词。最主要还是多研究同类优秀产品的主图、价格等数据去优化，还有出价的时候不要浮动太大，慢慢加，效果才更好。

从流量、控制的角度来说，场景推广的整体流量比搜索推广还是更大，搜索推广比场景推广更可控。其实前期对两者都有要求，那么可以一起开。可是如果没有，那么可以先做搜索推广。

下面，为大家详细介绍一下搜索推广和场景推广的开车技巧：

首先开的是搜索推广。一开始开直通车搜索推广的时候，有很多人是选用系统推荐的100个关键词，因为这些词并不都是好词，开了一星期，曝光高转化低只有0.32%，伤不起啊。

所以之后就将关键词的数据作对比，删除那些曝光少。转化低的关键词，精简到57个，每天的费用也由150降低到40到50，关键词的出价也下降了60%，转化率基本维持在10%左右，带来的也都是比较精准的客户。虽然曝光没有以前高了，但是转化率提升了不少啊，对于新手来说是很不错的了。

新手开拼多多搜索推广，就不要抱怨说自己出价高，但是平台不曝光、不给流量，你的商品没转化，投入产出不成正比，拼多多凭什么给你曝光呢？只有顾客实实在在下单，才是最实际的。只有转化高了，平台自然而然会给你流量。所以搜索推广最主要就是修好商品内功，得到买家的认可才行。今天的分享就到这里