

拼多多运营 直通车为什么没转化 教你几招让你有效飞升

产品名称	拼多多运营 直通车为什么没转化 教你几招让你有效飞升
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

拼多多运营 直通车为什么没转化 教你几招，让你有效飞升!

直通车转化低是让很多拼多多商家头疼的问题，很多拼多多商家在直通车方面投入了很多时间、精力、金钱，但是依然没有效果，进来的流量依然没有转化。每天都面对着数据独自忧伤。那么到底应该怎么去优化看似很难搞定的转化率？下面我就跟大家分享一些提升转化率应该从哪些方面入手的策略。

拼多多店铺运营转化率提不上来，无非就是一关键词做的不够好；第二详情页不够吸引人的眼球；第三宝贝的基础优化没有做好；第四人群不精好，这四点为首要的优化目标，所以优化的时候也主要从这几个点进行优化就可以了。

一、关键词

关键词如果做得，就相当于是浪费钱，就算带了一些流量进店，但是买家进店一看不是自己想要的产品，自然不会购买，宝贝转化自然也不会提高。

据情况给数据做调整，首先把数据不好的词删掉，例如没有点击，没有转化，没有展现的词都是可以删掉的，就算是留着也是浪费你的资金。如果有一些词有点击但是没有转化，这有可能是因为关键词开了广泛匹配导致的，这样的词不要随意删掉，先把广泛匹配改为然后再继续观察一段时间试一试，如果一段时间后转化还没有提升，那就果断删掉吧。

删掉旧词后一定要记得添加新的词，一般关键词投放控制在10-15个是比较合适，加入新词的时候，要根据产品自身的属性做产品词的延伸词。举个例子，女外套，可以是休闲女外套，长款女外套等，如果只添加了女外套这个大词，搜索到这个词的买家是比较广泛的，你不了解买家真正想要什么样的产品。不了解买家需求，那么成交的几率会很小，当然也可以根据情况在系统推荐的词里适当的作参考。

一:关键词吸睛的产品详情页

因为在网上买东西，看不到实物，所以实际买的就是图片。你的详情页里应该包含他们想要的内容，安排好他们所担心的问题，并在明显的位置展现。

如果你是卖羽绒服的，那么需要在详情页中展现出材质、含量、款式细节、颜色等等，好再添加上主图视频。如此能让买家全面了解产品的优势。

另外，客服服务需要跟上，完善的服务体系会提升买家的信任，买家购买产品的机会就越大。发货速度和售后服务需要有保障。

第四、人群的制定

对于一个基础不是很好的店铺来说，还没有形成的人群标签，所以人群这块是后面重点需要优化的，因为每个店铺。每个产品、每个买家账号。每一款产品都是被打上多个标签的，如果标签和你的宝贝是匹配的，那么流量就会越来越来，账户的数据当然也会好起来，所以人群是做直通车的一个重点，那么要怎么去投放人群？

初期重点结合产品自身的属性和特点等参考着做自定义人群的组合和测试，并且要根据情况适当的做拓展，例如选择两两组合的进行投放，这样既可以覆盖到多的流量还可以保证了流量的好度，也方便后期数据做相应的调整。

商品评价和销量不够（你销量评价够多，影响转化率的因素占比就够小）

关键词出价不够，产品付费排名的问题（如果持续这样，那估计影响比例很小）

价格问题（如果对比起来无优势那就是主要占比）

人群（看人群溢价的点击量）

（价格的问题受到评价以及销量的关联以及产品SKU的搭配）

你这个数据各方面都不准确，没法仔细分析出大的原因

你才烧了一百多，关键词出价0.1，那有没有做累计数据以及人群的溢价？

测款是过程，不是任务，判断款的确是可看收藏以及转化，但是前提是过程中有数据积累

反正你要问转化率，我也只能从影响转化率的几个大范畴讲

但是真正你要做转化率，首先就要挨个去做，比如你说你卡付费推广的位置，是不是加价测人群，转化率就好了呢？

拼多多运营 直通车为什么没转化 教你几招，让你有效飞升!

后期要是想让流量更，需要结合行业人群、店铺人群、个性化人群等给产品不断的加权从而给店铺带来更的流量，增加宝贝的点击和转化率。

如果你对对拼多多开店感兴趣，但是没有一个明确的运营思路，欢迎私信/评论[学习]，我给你分享一份我实战经验总结的拼多多学习运营资料给你，帮助你在电商少走一点弯路！

