

拼多多代运营 拼多多直通车推广的时候关键词要怎么测试

产品名称	拼多多代运营 拼多多直通车推广的时候关键词要怎么测试
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	64.00/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 拼多多直通车推广的时候关键词要怎么测试

对于行业整体的推广计划上面，搜索计划推广引流是最精准流量，那么怎么样降低PPC，实现访客的款余额是提升，下面重点讲直通车推广的时候怎么测关键词；

关键词要怎么测？

先确定产品的主推词也就是我们类目的一级大词，然后在推广中心 搜索词分析推荐词中找出50个左右符合宝贝的关键词。要注意，这些关键词的相关性至少要有7分，搜索热度必须大于2000，如果搜索热度太小，那即使关键词精准，在后期也获取不到足够的流量。

这些关键词精准匹配，然后统一出价到行业均价的80%左右，看看有没有曝光，如果没有曝光就继续往上加价，直到这些词我们的出价能够卡到前三为止（记录好排名的出价）。需要注意的是不要一开始就以很高的出价去拿到排名，因为后期可调控性会降低很多。之后观察这些词，让每个词至少有500个曝光，避免概率的问题。记录好数据，尤其是记录好同样曝光量情况下的点击量，在得出准确的点击率数据后，保留点击率高于行业均值的词。

具体这种精准词要多少，还是要看类目来，如果是非标品，就测试10-20个左右；标品的话5-10个左右就好。当然了，如果你是小类目，词就那么几个，测不测试的区别就不是很大，直接拿来用即可。但是要注意相关性，尤其是关键词的质量分，（具体的详细选词方法可以在评论区私聊）

2、测创意图

主图在测试之前，我们要先把图给设计出来，一般来说，我们作图要根据自己的产品的特点来做。但如果想要简单省事一点，可以找到同行畅销榜TOP前20的店铺，直接模仿同行爆款的车图。图片尽量多设计几张，然后4个创意图静态测试，不要智能。同样的，让每个创意跑够500个以上的曝光，点击率比行业平均高就算合格。同时定期也需要更换不同的车图。

3.卡位

标品展现的排名位置靠前与否对点击率影响会比较大，所以我们想要拿到好的点击率卡位是不能疏忽的事。卡位就简单通过提高出价来判断什么价位能够卡到前三名就好。但不能一味的盲目加价，

4、人群和资源位

人群测试和资源位，前期可以溢价统一20%。根据实际的曝光情况适当增加溢价比例，直到人群有曝光为止，测试2-3天后来查看哪些人群包、资源位的数据最好，就将其作为我们的正式推广的人群和资源位来使用。PS（前面人群溢价的比例不要低于关键词精准匹配的比例）

5、地域

测试时全地域投放，测试2天，再通过搜索和场景的人群洞悉查看数据最高的10个省份，之后在正式推广时只开这10个省份就好。等到我们需要优化投产的时候，可以再从省份细化到城市。

6、时间段

测试时间段的话一样，可以先按照官方模板的折扣进行设置，先开通计划2-3天，观察哪个时段点击率最

高，之后正式推广时就可以只投这个时段。大部分类目都是晚上8点后的时段点击率最高，不过也有例外，具体的还是以自己测试的数据为准。

可能大家会说，我们对于人群、地域、时间段都只开一部分，那其他人群、地域、时间段的用户想要买我们的产品该怎么办？

其实不用担心，这样的操作只是暂时的，在我们做高点击率，质量分上来后，我们可以再逐步针对这些人群、地域、时间折扣来设置较低的溢价，去获取这部分的用户流量，也就是拉新。