

新店拼多多直通车推广技巧，怎么推广效果好？拼多多直通车运营

产品名称	新店拼多多直通车推广技巧，怎么推广效果好？拼多多直通车运营
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

很多[拼多多新店](#)

都想要开通直通车，另外也要学会做好直通车的推广，肯定也要提前掌握好直通车的推广技巧，我马上就来给各位详细介绍，同时也会分享怎么做好推广才能够效果好。

新店拼多多直通车推广技巧，怎么推广效果好？拼多多直通车运营

选择产品，建议选择月销量至少50个以上，评价带图片文字视频的不低于30个，这个对于新店来说，前期几乎也是自己店铺主推的爆款，因为有销量评价的产品相对转化比较高。换句话说，就是有了基础销量和评价再做直通推广。

选择关键词，一开始建议选择少点，因为一开始预算，质量分都不高，大力推广不划算。把你的产品的高销量竞品数据分析出来，因为你们的定位定价是一样的，他们的排名关键词也是你的潜在客户搜索的。所以推广这些关键词，对于你的产品非常，而且转化也高。

关于出价，一开始由于你的关键词的质量分不高，所以建议你从第五页的排名开始。既可以吃饭排名数据，也可以点击划算。

同时，你还要设置推广的区域，根据你的产品属性和推广计划来设置。你的推广时间比例，这个可以根据的上下下午晚上不同时间段推广的竞争来。

直通车你还要在推广的时候设置好关联销售，推广一个产品的同时，也可以免费带动别的产品的数据。同时也要在售前售前售后，把服务做好。

怎么推广效果好?

1、新品活动

新品活动是[拼多多](#)新商品的展示资源位，关键是此活动没有销量要求的，所以新手店铺适合推广。

2、[拼多多9.9特价活动](#)

9.9特价活动频道属于超低价格、超高性价比的商品，拥有超大流量和商品曝光量，一旦商品进入这个资源位推荐，不仅能提升店铺流量，而且后面更有机会参加更多的平台活动。

3、对接运营

不管是刚入驻拼多多商家的新手还是老商家们，都知道对接运营对店铺的重要性，直接可影响到销量。

一般成交金额1万以上就可开通对接运营，但目测现在好像要10万了(听说的)。具体的要求请各位商家进入拼多多类目对接运营群询问小二.....

4、拼多多活动

活动于与新品、9.9特卖都一样的，满足要求均可报名，详细的报名要求查看下面。

5、超值活动

首先在开[拼多多](#)直通车前，需要关注这3个数据：

一是曝光次数。曝光次数关乎着拼多多给你的流量有多少。主要取决于商品本身、关键词及其出价；关键词越热门，出价越高则曝光越大。

二是点击率。拼多多给了你曝光和流量，有没有点击就要看商品的主图、关键词的度及商品自身的优势了。

三是投入产出比。投入产出比即ROI，这是关乎着你这车开得好不好的关键，想要开出一手好车，就必须优化这个指数。想知道自己是赚了还是亏了，就要这样算：假设某件商品的利润率是20%，那你开车盈亏的点就是利润/消耗 1，也就是说，该商品的ROI必须 5才能保证收支平衡。

开拼多多直通车对商品也是非常要求的。开车的商品要准确定位，若你是中小类目商家，千万不要和那类目比较，只要抓住对于的肉吃就够了。选品完成之后，选词就是关键、重要的一步了。

在你不熟悉拼多多运营的情况下，直接将淘宝销量好的同款标题复制过来使用是方便、有效的方法，然后选择系统推荐的关键词开始测试效果，在后台下载推广关键词数据来分析。重点关注曝光度、点击率及成交率高的词，然后朝着降低成本增强推广效果的方向优化。

首先要放弃无效词。有些关键词曝光和点击都有了，但却没有成交，可能是因为这个词并不能的描述商品，就该放弃这样的无效词。应该从度和价格来评判。

接着要优化有效词。有效词就是各项数据表现都不错，但要通过优化才能进一步的提升。关键词的出价，可以由高往低调，先让商品卡前六，虽然烧钱，但对引流非常有效；后期要保证商品卡位同时降低出价；而对于长尾词，因为对应的是人群，所以一定要高价卡位，而且还能通过长尾词评估商品详情页及竞争力。