

多多进宝如何配合推广打爆单品链接？

产品名称	多多进宝如何配合推广打爆单品链接？
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

来一发对于中小卖家，并不是很实用的操作方法，可以借鉴下里面的思路。这个玩法比较凶险，适合大商家，标品或者大热的半标品。1、步，上架马上多多进宝直接免单200票（第二天或者第三天就出评价的）。第二步，车子跑三天（一般来说第二条有评价了就可以开车了）。看点击率，点击率达标就走下一步，不达标就换图继续测，4张图一起上，只要其中一张达到要求，直接换图开搞。第三步，多多进宝配合场景搜索推广一起开始跑。具体说第三步的操作思路多多进宝，联系好团长，X元优惠券+30%佣金+1（看单价）元服务费。这里有一个知识点：大家都知道多多进宝都是要亏损的，但是亏损要到什么比例才能达到自己心目中想要的效果。我给你举个例子：你新链接开车跑，花一千块，成交一千元，成交100单。如果，你多多进宝只需要花八百块，就能成交一千元，单量是120单。为什么不选择多多进宝呢？新车的PPC很高，人群不匹配，我需要大量的订单和点击率。而多多进宝是可以同步到搜索和场景车里面的，比例大概是10-20%之间。也就是说，你在开多多进宝的同时，车子也在开，这样你车子的权重会起来的非常非常快。我多多进宝小开了一会测试这

个品，[转化率](#)

明显高了一截。我知道不是我车子牛逼了，而是因为多多进宝的单量有部分同步到车子里面去了。这就会出现我上面说的，通过多多进宝的单量来快速拉权重。这个权重包含，类目排名，搜索排名，场景车权重。回到之前的，亏损比例。首先看你目标，你自己去算，你要达到什么量级。目前我的这个计划是，3K票。我就直接分配好了：多多进宝控制在1500以内，场景车控制在1000左右，搜索控制在500，就OK了。然后，我根据自己多多进宝测试出来的数据，就是我自己现在开的优惠券和佣金比例去进行调整。打个比方，我现在2元券，30%佣金。能出500单。那我再加3元券，30%佣金？4元券，30%佣金？自己去测一下。你想达到什么量级，你就要接受什么样的亏损范围，和车子是一样的道理。多多进宝负责的1500单，我需要什么力度才能达到这个量级？不会过多，也不会少。每个品不同，都是需要自己去测试的。别觉得推手很牛逼，推手只是一个中介，东西卖不卖的出去，还是看你产品自身。接下来就是，我通过这个方法维持了3K的单量，连续保持5天，我会发现我的自然流量暴涨。为什么会涨？没错，类目排名。我算过的，3K订单量，类目前5是没问题的。进入这个排名，自然流量应该在1.5-2.5W之间。我就保底，低哪个量，1.5W。按我5的转化来算，750单的自然订单量。这时候，如果我继续维持，那么订单量还会继续涨，3K往上，4K都没问题。但是这个量级，是亏损的。这时候就去调整多多进宝，从开始4元优惠券，降3、2、1。直到多多进宝可以持平或者小亏，就让它开着。这个阶段我们的车子也发生了变化，PPC会降低，曝光会增加很多。然后你根据目标搜索500，场景1500进行调整就好。这就是多多进宝配合车子的推法。风险就是，你在维持阶段，能否盈利。当然，如果你是奔着大推文去的，又是另外一套了。这套玩法适合大商家，有钱有货那种，前期巨额亏损，快速冲量，去吃类目头部流量，冲击推文等

。说一下怎么规避风险吧。维持阶段，能否盈利？如果你发现，你无论怎么压，都没办法在维持目前单量的情况下做到盈利，那就考虑涨价。因为你在头部，你有自然流量，涨价只是转化低了些。但是只要你总体GMV还是能维持，一样可以在头部吃自然流量。这时候又要考虑另外一个因素了——产品质量、买家体验。我做了那么多推广，卖了那么多货，我能吸引到的复购买家有多少？去拉那些之前收藏我的品的人，下单多少？这也是直接影响到你维持阶段能否盈利的一个重要指标。玩这个，质量不是说要非常好。比那些价格比你便宜点点的人，都好就行。追求性价比嘛。就分享到这里