

拼多多新手卖家操作直通车必知的9个重点

产品名称	拼多多新手卖家操作直通车必知的9个重点
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

新手卖家操作直通车必知的9个重点，你get了吗？！

相信很多买家做直通车都会遇到你的一些问题

为什么我的直通车不能带来免费搜索流量呢？养分的时候需要观察什么样的数据等等类似的问题！如果说活动是报不上的话，那么我们只能去利用直通车的搜索推广和场景推广去做商品的流量，但是场景推荐不会开的是非常非常烧钱的，所以我们一般都是开直通车搜索推广的，如果说直通车都出了问题，那么会有很多的卖家就不知道要怎么去做了，那么接下来所说的就是开车的时候遇到的问题和解决方法。

1、如何养分去观察数据

首先我们要分为3个阶段，而这3个阶段主要是去看半个月的数据。

第一阶段：我们主要是看前三天的数据，主要看的数据就是点击率的递增。

第二阶段：也就是第四天和第七天的时候，我们需要去维护点击率的同时，然后进行优化收藏率。

第三阶段：第七天到第十五天，那么就需要去优化转化率。

这就是我们三个阶段所需要去观察和注意的数据，如果有哪些数据不能够打标的话，大家都需要对这些数据进行维护。比如说做点击率的时候。如果说在主图和关键词都没有办法去进行优化的情况下，那么就需要去提高出价，虽然这样花费会比较高一点，但是能够在更好更高的位置去获得比较高的点击率。

2、选择关键词维度主要看哪些

在我们选择关键词的时候，一定要去选择原始展现较高的长尾词，因为长尾词不管是在自然搜索还是在直通车里面竞争都是相对来说比较小。那么看完这里之后我们还需要去看展现量，这里的展现量最好是在2000到8000左右是最好的，那么最后就是去看关键词的竞争度和行业的点击率，如果竞争大以及行业点击率低额关键词都不能够去用。

3、投放地域以及时间段的选择时机

想要快速上分，那么投放的地域就非常重要了，我们只需要投放关键是投放在点击率比较高的几个地域就可以了，那么有好处也会有坏处的，那么就是分数上来之后，再去增加地域的投放的时候就很容易掉分的。

所以这里建议大家可以把能包邮（非偏远地区）的地区全部投放，而这里的时间段建议大家选择在下午5点左右开始或者晚上8点左右开始，那么在最开始的前三天是不建议大家去进行全天投放的，上午的展现量和点击率都是相对来说比较低的，所以不利于我们养分。

4、关键词出价高卡在排名前，展现却少要怎么办

这类的问题就比较常见了，相信很多的卖家都会遇到过这种问题而就纠结。一般出现这样的情况的原因就是权重低，因为现在的投产不是说只要花钱就可以有无限的冲流量冲销量，在这样情况下不是说继续的提高出价来去提升排名，如果说点击花费是很高的话，那么建议大家可以删除这个关键词。

还有一种就是可能就是这个词他自身的展现量不是很高的，除非它是可以能够排在前三名以内的，不然的话，排名太靠后是没有任何的展现。

5、养分时要怎么进行调整关键词是最好的

在我们去养分的时候，特别是第一天，我们需要在每半小时就要去观察一下数据情况，然后及时去做出调整，然后第二天和第三天的时候大概半天左右就可以进行调整，剩下的时间一般是在早上去调整一次，如果说没有什么很大的问题就不同去做调整了。

在养分的前三天时候去进行调整，是没有任何问题的。因为在这个时候养分和权重都是在计算收集当中的，但是如果质量分稳定之后就不能够去频繁的进行改动了，在这个时候如果调整不好，很容易拉低权重导致降权。

6、如何去进行托价才是最好的时机

对于这个问题，大家都应该非常想要知道的，因为开车的卖家们都想要花最少的钱来引入更多的流量，我们一般来说直通车稳定在10分之后三天左右就可以去开始进行托价了，而且每次都不要太高，一般在10%到20%之间就可以了。

那么在我们进行拖价的时候，时间最少要间隔两个小时以上，如果说可以半天进行一次就

更好了。如果说做完之后发现排名和点击率都有所下滑，那么就要及时的把出价提上去，因为我们开车拖价主要就是降低花费，而不是降低价格来去拉低我们的排名。所以这里关键词前期出价一定不能高于同行太多，一般是在1.5倍左右，否则的话，你的价格是很难降低的。

7、人群溢价怎么开？开多少才是最合适的

这里我建议大家最好是把人群的开上，精准的人群是有利于前期我们的质量分的提升的，而一般的人群的点击率都是非常高的。而且在前期养分的时候也是可以把我们主要精准人群测试出来，为后面的店铺标签（场景推广）去打好基础。

相信有很多的卖家都细化把溢价去开很高的，会觉得人群的点击率前期的时候上分是很容易的，但是这个人群溢价太高了是不利于后面的流量引入的。为我们一般控制在30%左右是最好的。所以前期的时候只要是自己合适的人群都是可以去全部开启的，而且是越细分越好。

8、场景有什么好处呢？要不要开呢

直通车场景是为了去截取竞品关键词的点击和买家喜好的展现。相信会有很多的卖家都喜欢去获取场景的流量，因为这流量相对来说会很高，但转化率很低怎么办呢？转化率低是因为前期你的搜索推广暂时没有做的较好，导致你的场景展现人群不是太精准，所以前期建议做好了搜索推广后，再去开场景。场景可能后期转化也低，但也有一定的价值：当买家每一次的点击、收藏，虽然不能通过场景成交转化，但买家第二次自然搜索此类商品的时候，我们的商品是会靠前的，这就是为什么建议在整店营业额有提升，但场景没投产，都要坚持去做的原因！

9、直通车的目的要怎么带来自然流量

这里是大家最关心的问题，也是我们开直通车的目的所在，直通车带来的自然搜索流量需要做到下面的几点：

（1）在测图的时候，我们测试出来的图片是要用来当主图的，而且点击率一定要高于行业才行。如果说直通车给了展现都不能吸引到点击的话，那么自然就无法引入访客点击了。（点击率权重很大）

（2）这里就需要对标题进行一个调整了。特别是在要单阶段之后要把直通车里面点击率最高的以及收藏、转化比较高的关键词（标题和商品没有一定权重时优化是不影响的）。顺序不要去变动的找产品的标题里面。

（3）这个就需要加大投入了，因为展现和点击一定要大，如果说一天只有100个点击是不可能引来访客的，所以不要觉得投入高了，因为在做好自然搜索权重给这个阶段这个钱是一定要花的，只有等自然访客稳定了才可以慢慢的去减少这些费用。

大家如果是遇到针对这些问题的时候，可以去按照上面所说的进行解决。

