

新手拼多多开直通车的要点，你还在开车白烧钱吗？

产品名称	新手拼多多开直通车的要点，你还在开车白烧钱吗？
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

有个商家之前一直是做批发的，后面被人说你可以

去[拼多多](#)

试一下，她就去拼多多开店了。虽然某宝也有店，但几乎不打理。到现在就只把心思全花在拼多多上面，做批发和做零售

是两种完全不同的思路。她在入驻拼

多多之时也经历了图片粗糙，[直通车](#)

费用昂贵，曝光高转化低等问题。在做拼多多前完全不懂拍照做图，算是纯小白新手了，到拼多多开店后也开始慢慢学习做些简单的图。如果有仔细研读平台规则的应该知道，平台一直在提醒商家，主图上面不能添加文字，否则一经查到直接强行下架。但也有例外，除了服装类目，其余品类主图底色要求必须是纯白。你可能会在拼多多看到有的商品怎么非白底都能上？其实搜索和类目显示的都是轮播图，虽然主图部分要求白底，可轮播图是不要求的。总之等到店里有些基础销量的时候商家就决定开车了，每天开车花费几十块钱，营业额稳定在一千左右，还有不少回头客，现在店铺也算有点小量了。

虽说大家都知道拼多多讲究“低价策略”，但这个不是说价格越低，产品就一定好卖。有人次上货直接做成，可就是没多少销量，拼多多排名也一直提不上去，为什么？后面一直换图，找人做图，销量还是起不来。看到同行做得那么好自己也很心急，宝贝本身是很好的，买过的顾客也赞不绝口，其实就是缺少一个把产品推广出去的途径。好吧网上求助被人点拨了一下，后面就开车。一开始不懂什么关键词，就把所有词都系统默认价，觉得应该不贵，设200的上限。来单了，但赚的钱远不够车油钱，这车开了五天，十张红票子没了，真心开不起！转化太低，投入产出不成正比。自我安慰是新店，可能大家不敢买，于是又投进去一千块曝光点击都有了，但转化依旧低。觉得顶不住了，下调车费上限变成150块钱，开到晚八点的时候，这150又要没了，实在心疼！（更多拼多多运营推广、拼多多排名查询相关文章请移步至多多辅助宝的分享中心查看www.pddfzb.com转载请注明出处。）

请教了老司机，搞半天原来是关键词要优化！什么是优化？难道系统提供的关键词不对吗？看了下所有

关键词都有曝光点击，但有些词[转化率](#)

低得惊人，车费就是在这里被坑没的！新手干脆一刀切，把出价降低，每天继续看数据分析，就这样150块钱还是很快耗尽了。有订单可是不多，每天忙得要死，算下来还是没赚到钱，反而还亏钱！都是十几块的东西，去掉邮费车费，一算准赔钱的。后来耐心拿宝贝图片对比同行重做了下，为深挖客户需求，花心思配各种图片文字说明。接着看数据分析，优化一些关键词，把产品无关的关键词删除了，有些虽然有曝光，但转化低就是浪费钱。也可以通过多多辅助宝查询关键词排名，把排名靠后的词删除。后面人家每天直通车花不到八十块钱就来单，曝光虽然没有之前那么高，但胜在营业额稳定了，转化率高了，拼多多排名提升，这个店也算是在挫折中成长起来了。