

拼多多直通车怎么做场景优化 杭州拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多直通车怎么做场景优化 杭州拼多多店铺代运营全托管
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

拼多多直通车怎么做场景优化 杭州拼多多店铺代运营全托管

对于拼多多商家来说，有很多做推广的用户似乎还是没有搞清楚应该怎么进行相关的搜索推广，特别是场景，一个场景做的好，需要把握几个关键的店，至于是哪些关键的点，接下来我在这篇文章当中跟大家来说一下，感兴趣的不妨来了解一下吧。

直通车主要有搜索推广，场景展示，明星店铺，聚焦展位，这里我只说搜索推广和场景展示，因为另外两个更适合大店铺，适合做的比较久的有一定客户积累的店铺，当然你非要去开我也不会拦着你的，哈哈!

这里先说一下，就是有些运营，不对，是很多运营，看起来好像很希望把店铺做好，实际上根本没用心。人家多多官方在上面都有放推广指导手册给你们看，但是你们就是不看，这手册里面的东西你都不懂，你还想把车开起来，想啥呢，都这样的话这车也太简单了吧。

比如有的粉丝问我，这个叶子类目是什么呀?这个啥啥啥资源位到底在哪里展示的?不用说，在看这文章的肯定都有很多人不知道。你说我是回答你好呢，还是不回答呢，会被气死的感觉。这里先说场景，因为场景相对便宜点，就算亏也亏得没那么猛。

1.建几个计划比较好。

很多人上来就是反正我也不知道怎么开，那就建一个计划，所有定向和资源位全部都加上吧，一个个调，实际上这是不对的。假设你基础出价0.2元，然后其他定向和资源位都设置好了一定的议价，包括分时折扣，然后你让车启动。会有两种结果，要么钱一下子花完了，要么花不动，没曝光。

这时候你肯定要调车了，但是其实特别不好调整，因为有三个变量可能是导致你花的快或者花不动的原因，定向，资源位，分时折扣。所以我个人的话会把定向一个个罗列出来，也就是一个计划对应一个定向，再添加资源位和创意，这样车子减少了一个变量，调车可以调的更准。

2.如何正确设置分时折扣。

下面说分时折扣怎么设置，一般我的建议是，前期就用行业模板，而且早上的5.6.7点，这三个时间段不投放，后期再根据你开车的情况慢慢调整这个模板。

具体怎么调就是：看成交时间段，成交多的时间段提高分时折扣，成交少的可以适当减少。或者，本身你的资源位已经调过了，但是点击成交情况不理想，已经没得调了，那就可以考虑调整分时折扣了。

3.如何正确设置资源位。

我个人经验来说，营销活动页就设置百分之一，当然个别车情况特别好的除外。其他类目商品页，商品详情页，优选活动页你加就是了，当然是多次调整，别一步到位。转化好的就是优选活动页，其次数商品详情页和类目商品页，营销活动页差，它就是垃圾，垃圾，垃圾，哈哈！

4.如何正确设置创意。

创意为什么可以添加4个，人家就是为了让你测图测标题。很多人的做法是，添加创意，点1张主图，然后创意标题也是产品原标题就行了，测图测标题嘛！开玩笑，对他们来说，不存在的。为什么很多人的车开不好，不测图测标题，点击率转化率都差，车当然会开不起来，当然这只是一个方面。

5.关于点击率的重要性。

场景的实际扣费公式=下一位的出价*下一位的商品素材点击率/自己的商品素材点击率+0.01。从这个公式来看，点击率真的很重要，为什么要测试创意图和创意标题也是这个原因，为了更高的点击率，这样可以降低点击单价，提高投产比。

6.关键地域。

地域定向是刚出来不久的，还是不错的，建议都可以添加一下。如何设置呢，其实很简单，把你店铺后台这个款的购买过的老客户全部找出来，看他们在哪个省，哪个市。前期先添加前10个购买多的省份，如果数据好，那就增加到前15个，如果数据不好，那就减少，。如果还是差，那就匹配到城市，方法一样的。

7.关于综合广告排名。

综合排名=广告出价，点击率转化率，销量，商品基础分，计划基础分。。。。。等等，包括很多我们不知道的因素。一个好的排名可以获得更好的点击率转化率，所以可以根据我们能够知道的因素尽量去优化。

8.正确的开车姿势。

新建计划，添加一个定向，全部资源位，添加多个创意，设置好分时折扣和基础出价，然后启动。场景车可能会有延迟，1天会没有什么曝光，然后一堆猛操作，乱加价，提高议价，第二天突然早上起来发现，5000块没了，我滴妈呀，还好设置了日限额。

此时此刻，心里好痛有木有，哈哈!第二天有了一些数据后再去调整资源位议价和分时折扣，但是注意，车尽量少调，那些所谓的大神说的一个小时，两个小时以后调一次的，千万别信，车尽量少调，每次调整系统都要重新给你调整位置，人家很烦的。具体多少，你看着办，哈哈。后期根据数据删除点击率转化率差的创意图和创意标题，尽量把点击率和转化率优化到好，数据积累越多越好。

对于拼多多的运营来说，场景是非常重要的一个环节，在做直通车时，你只有把场景给琢磨透了，你的运营才能够有一个不错的成功，希望我上面说的这些能够更好的帮助大家做相关的场景运营哦。

拼多多直通车怎么做场景优化 杭州拼多多店铺代运营全托管