

拼多多代运营高点击主图打造技巧

产品名称	拼多多代运营高点击主图打造技巧
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

一张高点击率的图片，可以让我们在相同权重下获得更多的免费流量，付费计划开起来也是事半功倍。但想要得到一张高点击率主图却并不是那么容易的，我们知道主图需要通过付费计划来测图才能明确一张图的潜力。

不过问题是，很多商家花了大笔的资金去测图，都没有得到一张的主图，无端浪费了大笔的花费。可能大家会想到去借鉴同行的主图，但现在没有什么三方插件是可以看到别人主图的点击率，所以我们想去借鉴也不知道同行的主图点击率数据如何。

就教大家一个方法，可以让我们找到行业中点击率高的主图，从而借鉴同行打造出属于我们自己的高点击率主图。

注意，我们在找这张图的时候，必须确定人、关键词、图片类型、价格带、产品款式这五个标签都和我们的产品相匹配，在这个前提下去找到的主图，才是适合我们的。接下来就具体讲讲怎么找。

一、人的标签

拿一台全新的手机，或者重新刷一下机，选用一个新的卡。然后这台手机就是专门去找高点击图的设备

账号全新，没有浏览过其他产品，之所以要这样操作是因为，通过这种方式来模拟一个全新的购物账号，没有受到千人千面的影响，也没有任何标签。

二、关键词

找到一个和我们产品相关性高，且搜索热度，转化率表现都的词，然后通过这个新账号，去搜索这个对于我们产品而言核心的关键词，这样展现出来的图片即是对应我们产品的词。

三、价格带

再根据我们产品的价格区间来设置搜索时展现产品的价格带。

四、数据记录

根据我们上面的操作搜索产品，每在流量高峰期的时候，去搜索这个和我们相关性高的关键词，卡我们要的这个价格带。用这个没有被千人千面干扰过的干净的账号标签去搜索。

每一次搜索，我们都把搜索出来的前四个豆腐块给截图。如下图所示：

在每天的流量高峰期截图两张，这里就有8张主图了。然后这样持续一段时间，一般1-2周，积累下一百张左右的主图。之后我们就可以在这几十上百张图中发现，哪一张图，在7天或者两周的时间里，整体出现的概率高。

一般来说，出现频率高的图，他的点击率大概率也是佳的，不论是在付费展示位置还是自然搜索的位置

可能大家会问了，如果某张车图总是出现在算吗？这时候我们就要想，他直通车点击率要是不高的话，他会经常出现在位吗？

只有他点击率高了，ppc降到很低后，他才有足够的权重和溢价去抢首位的位置。除非是人傻钱多的大老板，出价就是卡首位，那就另当别论了，不过这种情况极少。

那不是付费展示位置的话，他的自然搜索位置经常出现在豆腐块内，那就更好理解了吧。他的点击率不高，展现价值不高，系统怎么会老是让他出现在前面呢？只有点击率高了，转化率也比较高的情况下，他的排名才会经常在靠前的位置。

所以只要用这个方法，不花一分钱，差不多两周，我们就能找到一张行业点击率高的主图了。

之后我们再去观察、分析这张图，如它拍摄的角度、配色、文案搭配、排版、空间构图这些，并根据这些数据去反推，为什么这样设计点击率高。然后再在这个基础上，我们去临摹超越，通过这种方式就能以低的成本得出一张大概率是高点击的主图。

当然，可能有些朋友会觉得这个办法耗时太久，但换种思路，如果说我们通过付费计划去测图，一直测不到好的主图又待如何呢？