

拼多多怎么开直通车才有好的效果？--拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多怎么开直通车才有好的效果？--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

拼多多怎么开直通车才有好的效果？

直通车的话一般是开自定义比较好，因为自定义是能带动免费流量的，ocpx是带不动免费流量的。

那么如何去开好自定义？就需要学习调价的方法，会调数据才能好。

直通车如何去操作？

拼多多直通车具体扣费公式：

实际价格 = 下一名出价 X 下一名质量得分 / 您的质量得分 + 0.01
元。每个关键词质量得分控制在8分以上，优先加价质量得分高，展现高，点击高的词。

直通车调价技巧：

调整关键词出价：分别调整推广关键词出价，一次性调整幅度不可大于现有出价10%。例如原始出价1元，下次调整出价为0.9-1.1浮动。

调整关键词溢价：关键词匹配方式分为匹配以及广泛匹配，调整这个方式前大家可以先了解一下这两种匹配方式的区别。

当曝光低、点击低、ROI低的时候就加大出价，观察3-5天，没有起色再删除。

当曝光高、点击高、ROI低的时候可以观望，观察3-5天，没有起色的话就开始缓慢降价，直至ROI起来后根据自己账户的情况，决定是否保留。

当曝光低、点击高、ROI低的时候可以加价，观察3-5天，流量大了以后，点击率是否稳定，在综合ROI是否观望或者删除。

当曝光低、点击高、ROI高的时候可以加价，给商品多点曝光。

注意事项：

- 1、下一位出价就是你的同行出价低于你的出价的那个同行;
- 2、质量得分，这个是系统给出来的，根据产品的相关性、展现、点击、转化等等因素来判断;
- 3、至于是不是点击多少扣多少如果有同行的话，打个比你的出价是5块，你同行出价是4块，如果在相同质量度的情况下，那么你的扣费就是 $4+0.01$ ，如果没有同行，或是你的同行都达到广告费用上限，你的扣费就是直接5块;
- 4、推广里面设置的0.01就是你对于自己关键词的出价，可以自己调整，而公式里面的0.01是固定的。

需要注意的细节：

- 1、在数据稳定下降低点击扣费的同时不降低曝光，好的情况下还能提升；
- 2、直通车计划日限额不能降低，在降低点击扣费的提升点击要有提升，不然不是成功的拖价；
- 3、点击率好是在行业值，可以在后台查看点击率在哪个阶段；
- 4、直通车里的词，好质量分都在10分，差也得9分，保持持续稳定；
- 5、每次直通车调整出价，溢价，以及分时折扣，不要超过20%；
- 6、拖价PPC一定不能急，不可能一下子就拉低的，要慢慢降低点击费用；
- 7、在降低完点击费用之后，计划的日限额每日的递增加50，这样能够提升更多曝光；

以上就是分享的内容希望对大家有帮助