怎样做拼多多推广?推广方式有哪些?--拼多多店铺代运营

产品名称	怎样做拼多多推广?推广方式有哪些?拼多多 店铺代运营
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

在拼多多上面推广的时候,肯定也有不少人都想办法去了解拼多多店铺的推广方法,另外也想要了接它的推广方式,我就来给各位详细的分析一下。

一、拼多多搜索推广

1、怎么看哪个关键词的频率高

首先你要做一个统计,例如你是卖手表的,可以在app中搜索男手表、女手表、手表、商务手表等关键词;统计一周内销量高的关键词,添加到产品标题中,这样就能获得这段时间的客户群体热度。其次在拼多多的推广计划中也能看到关键词的搜索热度,但这里是抓取大数据的,可能是一年内的搜索热度,没有在app中搜索的近段时间的统计那么。如果你同时在做其它平台的话,就可以对其他平台的用户搜索关键词进行统计,将占比大的关键词添加到拼多多产品标题中,这样就能获得大客户量了。

2、如何让客户搜索到自己的产品

这样就要对关键词做重定位和叠加了,也就是要很自然的在产品描述中不断重复关键词产品描述中不断 重复关键词,这样会被搜索引擎过滤掉的,想让买家搜索到你的产品就难了。

二、拼多多场景推广

大家都知道场景推广主要就是定向推广,流量比较大。我的重心主要是放在访客重定向、叶子类目、相似商品上;相似店铺溢价10%,这样曝光偶尔能上1w+,但转化率方面还是偏低。之后观察一下哪些资源位的点击和转化效果比较好,然后进行低溢价;

同时保持定向的高溢价、拉高资源位的溢价。注意要是一个在自己能接受的亏损范围内,然后用能接受的亏损额或者想达到的订单量做反推,转化方面有所提升,大家也可以参考下,再结合自身情况去实践

三、优化标题和主图

标题和主图是开好店铺的前提,标题如果取得好,一下子就吸引住客户的目光,主图片做的好也能吸引客户点击,提高点击率,切记要一步到位优化好,然后少修改,少折腾,别做做停停、停停改改,这样一般都是做不起来的:

因为你每改一次,你的权重都会受到影响,严重的时候排名直接悬崖式下滑,而且经常改动宝贝的人, 一般都做不起来。如果自己知识不够的不懂怎么去优化,建议找一些专门优化标题跟主图的人去做。

四、运营策略

建议选择1到3个款去推,拼多多卖家不管做什么行业、什么产品都会有主推款与辅助款,推广全部的产品,毕竟花费的时间精力太大,会与收获不成正比。

另一方面,我们在推产品的时候,难免会有一些灰色的操作,可以用一个爆款+两个辅助款的多款产品推广的形式推广,一般爆款都在排名上,一旦出现排名丢失就能用辅助款引流,这样店铺才不会死掉,这也是拼多多平台对店铺综合运营力进行的考验,店铺经受住了,自然就能保住流量了。

五、付费流量

当我们累积了一定的销量评价后,我们把直通车开起,不过必须懂得运用大量长尾关键词的投放;切记,基础数据没做好之前,别烧车,因为质量得分太低,点击费用高,加上没销量基础支撑,分分钟会血本无归,即使直通车给你带来了流量也难转化过来!

分享就到这里,如果对分享的内容有疑问,或者其它一些运营的问题也可以关注我,有问必答。