

天创速盈：新手开直通车到拼多多的误区

产品名称	天创速盈：新手开直通车到拼多多的误区
公司名称	四川天创速盈电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	中国（四川）自由贸易试验区成都高新区府城大道西段399号9栋9层2号（注册地址）
联系电话	18583372906

产品详情

相信大家都知道，拼多多这个平台上的商家很多，竞争也很激烈。想要在这么多商家中脱颖而出，就必须做好店铺的推广工作。在这么多的推广方式中，直通车占据了非常重要的位置，那么拼多多有必要开直通车吗？有哪些禁忌？下面天创速盈电商小编就来讲一下。

拼多多有必要开直通车吗？

其实这个要结合店铺自身情况。一般来说，我们通常会在商品有一定数据的情况下，推荐使用直通车进行推广。

有哪些禁忌？

1、产品质量不过关。

产品质量是基础，质量不过关无论你做什么，都不可能起来。就算局面开始打开，随之而来的也是退款和差评。马上就变回原形。天创速盈电商认为如果商品质量不过关，就没必要尝试直通车了。

2、无销量商品的不要开车

销量不佳的原因有很多，比如产品本身不吸引人，主图不好看或者价格不合适。那么你可能会说:没有销量就不要推，这样就没有销量了。如果是产品本身的问题，就要先解决这些问题。买家要的是直观的效果，所以买家不会要你想的，只要他想的。所以不要浪费你的展位。

3、随意去定款上车

如果不通过测款，随意上车，那就是赌博。如果你赌对了，它会被推高。赌错了，转化率和复购率都不会好。因此，报酬取决于潜力。如果没有潜力的商品很快被替代，就不要浪费金钱和时间了。

其实拼多多商家要不要开通直通车，要看具体情况。商家想开直通车，需要知道很多禁忌。天创速盈建

议切记不要随便开直通车。毕竟直通车是要花钱的，没有好的基础，很容易事与愿违。