

拼多多搜索推广关键词的选择以及出价注意事项分享！

产品名称	拼多多搜索推广关键词的选择以及出价注意事项分享！
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省唐山市路南区建国楼6楼2号
联系电话	13472927123

产品详情

首先，在选词过程中优化类别

众所周知，产品价格竞争力高的可以有更高的曝光率，也可以优先参与主要活动。简而言之，它有很多好处，而竞争力低的将被流量减少，成为未知的一代。

1、步

在确定类目、选取关键词的时候，在“发布新商品”中找到优类目，即排名首位的匹配的类目分类。这里的产品不妨以“男装衬衫”为例。

2、第二步

在确定关键词时，应以男装和衬衫为核心词，围绕核心词的衍生词进行推广和标题。例如，男士衬衫、短袖衬衫和短袖衬衫等热词，这些都是搜索词，点击率和转化率都比较高。

二、关注类别的平均点击率和转化率

我们的选汇选择和优化的工作范围是围绕热门词汇，我们的优化目标自然不能低于行业的平均水平。首先打开推广工具-搜索词分析，选择自己的商品分类：男装-衬衫-衬衫。在这里你可以看到近七天的热门搜索词分布，我们可以截取所有的热门搜索词数据到Excel表格中进行数据处理。

经过以下公式的计算，我们得到了我们想要的的数据——赚钱指数。

公式：

点击量=搜索热度 x 点击率

成交单量=点击量 x 转化率

总花费=成交单量 x 平均市场出价 x 1.1

单笔交易费用=总花费 / 成交单量

赚钱指数=单笔利润 / 单笔交易成本(值越大，这样的词越好)

Tips 需要注意的是，不同的商品有不同的利润，具体价值因产品而异。以20元为例。

接下来，根据赚钱指数序排名，从上到下选择匹配自己商品描述的热词。

三、选词必须三位一体

所谓的三位一体是指单词、图片、人，分别代表关键字、主图片、人群。想象一下，如果用户想在网上购买一件白色男士衬衫，输入相关关键字，但搜索结果页面的产品是其他颜色，这必然会影响用户对产品的点击。

因为拼多多是一个千人千面的展示平台，要求商家在打开搜索关键词时打开人群，获取适合人群的数据，不断优化调整，在与同行的竞争中立于不败之地。

综上所述，商家在适应关键词、主图、人群时，必须无缝配合。只有三位一体，才能有高点击率、高转化率。

四、多搜索关键词合理出价

商家朋友在多多搜索中的关键词出价一定要把握住的原则就是：花少的钱干多的事，把钱花在刀刃上！

根据行业平均出价水平，前期出价需要细水长流，后期根据自己的展示决定是否提价。

Tips 您可以打开关键字的精确匹配溢价，因为您需要知道是精确匹配效果好还是广泛匹配效果好。两个好处：1，这个词是否准确；2，精确匹配和广泛匹配可以同时存在，为什么不呢？

很多朋友一开始会打开智能词包，但了解智能词包工作原理的老手不会这样做，因为它是一些通过历史数据向商家延伸的准确关键词。

因此，打开智能词包的佳时间是等到质量分数达到10分后，质量分数高说明计划权重已经培养完毕。