

# 拼多多直通车每一种的核心操作是什么

产品名称	拼多多直通车每一种的核心操作是什么
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	2980.00/套
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

直通车是好用的推广工具，但是还是会有很多人用不好直通车亏钱的，投产比上不去的，平均点击扣费降不下来的，带不动搜索的，这些原因都是因为开车的目的不明确导致的。小编就来讲一下小卖家开车的四种目的和每一种的核心操作。

第一种，直通车拉新，在产品上架后，B单的第四天打开直通车，目的是为了获取新客，在产品提升的过程中积累潜在客户，在流量提升的时候实现真实转化出单去替换B单的，因为毕竟一个链接不能一直靠B单去维持。

第二种，直通车配合B单，俗称交保护费，再B单的时候打开直通车，配合的付费占比越高，就越不容易被查，效果就会越好，因为系统在做免费流量分发的时候，对单品的付费流量占比是有考核的。

第三种，直通车校正人群标签儿，店铺里边的标签乱了之后，进来的流量就不了，就会出现有流量不转化，一般都是递增B单造成的，好的工具就是直通车。直接添加自定义精选人群，做高溢价，带来的都是的搜索流量，很快就可以把标签拉回来。

第四种，直通车人群收割，当产品有不错的收藏加购的时候。可以打开直通车，把已加购未购买以浏览未购买已收藏未购买的人群全部添加进去之后进行高溢价，做重点收割来提升单品的转化出单。