

标品在直通车的重点！！！！

产品名称	标品在直通车的重点！！！！
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

来谈一谈标品在直通车的重点。

一、标品和非标品的区别

1.标品

所谓标品就是有着明确的规格型号。比如说，卖苹果手机的，只有iphone6、6s、7等型号，每个型号底下

2.非标品

根据非标品就是没有明确的规格型号没有明确的型号。比如说卖服装的，有男装、女装、童装，有不同风格的款式，在淘宝天猫京东苏宁易购等电商平台，男方的商品就是推露地关键词会比较象能直达出超的品。比如新商家以寥寥

二、标品的市场现象

直通车在普遍有较高现象化普遍偏高等多数利润率普遍偏低，并且多数销量集中在少数店铺。

1.为什么转化高？

因为标品购买店铺很明确并且一般买家在搜索的时候就已经抱有很高的购买期望值 只是说具体今

2.为什么直通车ppc高？

因为标品商家直通车竞争非常激烈不是闲言碎语的，有利可图，扛得住，最终适者生存。

3.为什么利润率低？

因为标品被假为上覆盖的标品多影响购买决策的因素少销量低做价格战对于买家是否购买我们

4.为什么多数销量集中在少数店铺？

因为标品是标品，影响买家购买决策的因素少，销量对于买家的购买决策影响也被放大，加上很多

三、直通车的操作重点

1. 标签的权重在推广的人群还是普通流量都会得到更好的提升展现在精准人群面前

2. 采用精准匹配，在尽量减少淘宝的垃圾流量匹配的同时，让产品展示在真正搜索该关键词的买家面前

销量考虑营销限制较高的时候转化率在搜索流量的展现对前重要不是高点击转化率广而告之

效果是极高客单价的推广更容易丢失轻因浏览低客单的产品还能弄一弄

大，销量是个硬伤，前期转化也是问题。