超推如何拉爆流量！

产品名称	超推如何拉爆流量！
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

如何获得免费的手淘推荐流量：

已经有在操作超级推荐推广的朋友应该能发现，有些店铺刚开始时，流量爆满，各种推荐流量的加持，在推广流量段，只因要有1000以上的推荐流量才能坐享其他，其他零零散散的流量只能说是有人池的趋势。

那么究竟如何，涉及到免费的美丽流量呢？上面也说到超级推荐主要点的就是会展，只要我们的产品，统制是我们产品好，自然会给到我们相应的产品展现机会，一旦展现机会，那会自然也就有免费流量。

超级推荐考核的几个维度：

1、产品基础

创意图，我们的推广创意会影响到我们推广的时的点击率，系统给到我们展现量，但是点击明显跟不上的话，展现会越来越少，展现少了也就没推广的时的点击率会变少。

销量，商品的基础销量对任何推广都有一定的影响，0销量的转化率也可以推广，但是现在淘系这么多卖家，消费者在看到0销量的时候，大多数人心里都会有顾虑，谁也不愿意做小白鼠。

评价，评价主要是对我们的转化有很大的影响，倾向率优先考虑我们的承流能力，系统给到我们流量机会，但是我们把握不住机会，那么肯定会影响倾向率优先考虑我们的承流能力比较强的产品。

2、收藏、加购率

收藏加购率，是直面反馈我们产品的受众能力，是消费者对产品喜好程度最直观的体现。

提升收藏加购率主要通过我们的推广人群，我们在做超级推荐的时候，推广模式多样，但是人群我们是自己筛选的，我们自己把自己的选择圈住缩小，限制了我们推广的视野。这样的人群进行测试，人群过于单纯，也会影响数据，也方便我们进行筛选。

多计划，由于我们可能选择的选品多，再加上本身人群比较多，多计划进行投放，有利于我们观察反馈数据，这时候我们前期筛选的时候，人群方向的正确，及时的关注反馈数据，及时做出调整。

筛选数据，主要关注收藏、加购最高的。这几个数据，经过我们筛选后的人群，就可以进行专项投放，收藏加购的数据有了保障。

3.转化率

最谈超级推荐的流量比较自，系统基本会顾及我们的转化情况，如果流量不错，但是转化持续为0的话，会下意识的以为是出了问题，会调整出价，但是实际调整后效果也不是很明显，原因就是这样。

产品详情与评价这类直接影响产品的各项优势，特别是评价对转化的影响大家应该都明白。详情切记不要过于花哨，简单明了，这样才有利于转化。

在测试人群期间，出价调整要建议幅度较大，出价初始定位要大两倍，涨价方面前期稳定，逐渐降低，后期再根据反馈进行微调，这样才省掉很多没必要的投放周期。

后期，人群调整，这样才省掉很多没必要的投放周期。

对于超级推荐的效果主要有两方面，一是拉新，二是收割。那在目的不同的情况下，我们的操作方式也是不同的。

先说拉新，超级推荐中有两种计划形式可供我们选择，分别是新品推广、爆款拉新以及自定义计划。那在这方面，大家会有疑问，是什么情况下要选择新品推广，什么情况下要选择爆款拉新呢？

其实这两个计划，其实都是针对新品进行的，但是侧重点则是有所不同。新品推广，侧重点则是面对新品的拉新，是新品的流量进店，而爆款拉新，侧重点则是面对爆款的拉新，是爆款的流量进店。

说到自定义计划，自定义计划是可操作性推荐强的，能实现的效果也是最多样化的，想要通过自定义计划来超越其他等等，这些人群包括了我们超级推荐拉新来流效果都是不错的。

那收割该用什么计划呢？收割的话，就主要以自定义计划来操作。

冷启动

超级推荐而像直通车，我们只要你建好计划、标签并开始跑起来，之后，就会有数据，开始超级推荐的真正推广前，会需要一段时间的冷启动阶段，这阶段需要的时间根据不同店铺、不同计划的情况也有所不同。

这就是我们常说的超级推荐冷启动阶段，想要加快冷启动阶段，则可以在设置日限额的时候，稍微提高一些限额。

一般都会在3天左右，如果想要加快冷启动阶段，则可以在设置日限额的时候，稍微提高一些限额。

当然在冷启动阶段我们就会看到都没有这么明显的趋势，只是说在这阶段的展现数据比较高，如果出现这种趋势，那说明冷启动基本就结束了。

标签

每条直通车、超级推荐会要求赋予店铺、宝贝的标签是够精准的才可以。

需要店铺、宝贝的标签是够精准的才可以。

刚才说过，超级推荐在刚开始的阶段，会需要一段时间的冷启动期，但要注意，这一阶段是去抓取你店铺、宝贝的人群标签，那超级推荐所抓取、推送的人群也肯定是不精准的。

准吗，那超级推荐所抓取、推送的人群也肯定是不精准的。

所以想要通过超级推荐获得好的效果，我们可以先确认一下店铺的人群标签是否精 准，如果不精准，那就用一些方法把它给拉精准来再操作。

准，如果不精 准，那就用一些方法把它给拉精准来再操作。

提升人群标签的方法有很多，比如客户精 准，直通车精准，甚至于说超级推荐本身也可以精准人群的方面，也是直通车在这方面会更直接有效一些。

准人群的方面，也是直通车在这方面会更直接有效一些。

通过直通车建商品群包来测试精准人群，测试出来后，放大精准人群的成交在店铺整体的占比越高，人群自然就越精 准了。

准了。

就是这些内容，如果做电商遇到问题，不知道和谁探讨了，也可以找我聊聊。