

# 拼多多直通车烧不动是什么原因？怎么开直通车？---拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多直通车烧不动是什么原因？怎么开直通车？---拼多多店铺代运营全托管
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	3999.00/件
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

商品若是销量不足、评价没有、收藏率也很低的话就不适合开车，一个商品连这些基础数据都不能满足的话，那开车也是没有什么效果，很难让用户信任，从而转化率肯定很低。

### 拼多多

商家也希望能够做好直通车的工作，如果直通车的烧不动是什么原因呢?另外也要清楚应该要怎么开通直通车呢?我马上来给各位介绍。

#### 1、基础数据没做好

商品若是销量不足、评价没有、收藏率也很低的话就不适合开车，一个商品连这些基础数据都不能满足的话，那开车也是没有什么效果，很难让用户信任，从而转化率肯定很低。

#### 2、图片缺乏吸引力

没有一张好看的主图是很难吸引到用户的，点击率都上不去更别说销量了。图片不要根据自己的喜好来，要根据商品的实际情况去突出卖点和优势，去迎合大众用户的喜好。测图的时候尽量避开平台或者店铺的活动时间段，尽量保证测试环境的严谨性。

#### 3、商品不够突出

拼多多直通车除了思路和规划外，商品的选择也不是一个随意的过程，有些商品的质量存在问题，就不要急着去开车引流，不然后面可能会出现频繁的退款、退货、差评等等售后问题，得不偿失。

选择开车的商品也要通过多方面的分析再去确定，从质量、价格、用户的喜好度、市场潜力等等，若商品开车潜质太弱，就不要去花钱开车了。

怎么开直通车?

1. 一般我们投放的是计算机和移动设备，站外的其实我们是不推荐去投放的，因为站外的流量相对来说不太。

然后下面是移动折扣，因为现在大部分的流量，已经转移到移动端，也就是手机，他们的竞争比较大，所以我们相对于计算机来说投放的费用需要高一点，一般建议是设置在130%左右。

2. 因为用户有作息时间，在凌晨的话，人也是比较少的，我们可以设置的投放比率为50%，在一些购物高峰时间段，比如下午，或晚上我们可以把投放比率设置的高一点。另外还有一些节假日，我们也是需要相应的设置。