

拼多多店群付费推广超低价开车玩法，低价车玩法日出百单教学

产品名称	拼多多店群付费推广超低价开车玩法，低价车玩法日出百单教学
公司名称	新乡市川海网络技术有限公司
价格	880.00/件
规格参数	拼多多店群:100
公司地址	河南新乡辉县市
联系电话	13523878002 13523878002

产品详情

精细化付费玩法：主要的核心点也是选品，而且要求更加的严格，一般一个店铺上传几十个或者上百个商品就可以了。选择溢价空间比较大的产品，根据各项的指标要求配合不同的玩法来做。zui好是手动选品，因为这样可以更好的筛选商品，后期开车测品才能及时的跑出来有效数据。这种玩法对于软件的依赖性不高，因为单店的商品数量比较少，后期主要是学习开车控车调车。一个客户可以管理5-10家店铺，后期可以根据个人的能力增加店铺，单店单月的利润大概在1000-3000左右。

在数据稳定下降低点击扣费的同时不降低曝光，好的情况下还能提升；

直通车计划日限额不能降低，在降低点击扣费的提升点击要有提升，不然不是成功的拖价；

点击率好是在行业值，可以在后台查看点击率在哪个阶段；

直通车里的词，好质量分都在10分，差也得9分，保持持续稳定；

每次直通车调整出价，溢价，以及分时折扣，不要超过20%；

拖价PPC一定不能急，不可能一下子就拉低的，要慢慢降低点击费用；

在降低完点击费用之后，计划的日限额每日的递增加50，这样能够提升更多曝光；

一、拼多多直通车的搜索设置技巧：

1、新店直通车日限额

很多朋友不知道日限额是怎么设置才能获取更多流量，如果是想提升流量日限额也很重要。

第一天设置100，第二天200，第三天300递增的加，因为是新店日限额每天100的话来的流量不会多的。

2、选择自定义推广

因为直通车自定义自己调价知道数据的变化，及时调价来提升流量，不建议用ocpx的原因是比较烧钱，自定义开的好是可以做到低价开车，节省很多开车费。

3、直通车分时折扣

分时折扣的目的是自己选择在流量高峰期投放，效果更好，一般都是设置在0-6点不投放，其他时间，有些类目是知道自己在哪个时间段卖的好，可以提高到120%。

3、智能词包，流量拓展包，智能创意。

这3个关闭，因为我们是自己开的自定义是想把流量拉升，开了这些流量就会很杂，会拉低投产，转化率，也会花费更多。

4、直通车关键词

直通车的关键词是决定你开车的流量精不，本来就是付费流量还不做到，那就是浪费，词怎么选择？

直通车选词小技巧：

进入推广工具--搜索行业分析--搜索词分析，找到搜索词查询，输入自己产品的核心词，就能看见那些词剪度高，转化高，注意选择5-10个词就可以了，这些词都是贴合产品，来的流量都比较。

5、直通车人群

都知道每个产品面对的人群都不一样，那么就要测试出适合自己产品的人群

操作方法：

人群全开，溢价20%，跑三天，再来看整体数据表现，好的人群加溢价，不好的人群可以关闭。

6、直通车基础出价

基础出价=市场平均出价*120%

这里平常开的话建议是市场平均出价，因为平台的建议出价都比较高效果都差不多。新店需要曝光流量的话可以选择市场平均出价120%拉升曝光。

匹配溢价：50%

7、直通车调价

直通车的数据很明显，你能够清楚的看到词的曝光和转化，好的词可以加出价让它获取更大的曝光，一些有曝光没转化的词可以降低出价，曝光低转化高的词，肯定是加价的，这个其实比较简单的。

关键词调价，一分一分的调，能够观察数据。

具体实操：

调整关键词出价：分别调整推广关键词出价，一次性调整幅度不可大于现有出价10%。例如原始出价1元，下次调整出价为0.9-1.1浮动。

调整关键词溢价：关键词匹配方式分为匹配以及广泛匹配，调整这个方式前大家可以先了解一下这两种匹配方式的区别。

二、拼多多付费推广直通车超低价开车玩法之匹配：匹配就是你推广了大码女装这个词，刚好买家搜索这个词，才会触发匹配。

降低人群溢价：

这一步相对来讲会比较简单，控制好比例，单次溢价调整幅度不要超过20%。例如原油溢价，下次调整区间在80-120%浮动。

当搜索车整体曝光量、点击量呈现数据上涨，点击率、转化率无特殊波动，那么调整就属于正常，拖价成功降低PPC。

三、拼多多付费推广直通车超低价开车玩法之需要注意的细节：

小象创客是一家以加盟、全程托管店群和员工孵化式运营的拼多多电商购物一件代发的运营基地，是一家致力于以解决无货源店群运营问题为导向的多元化发展的互联网电商技术服务机构。

我们应用玩法扩

展、店铺精细化、数据分析、店铺运营、讲师讲解、采集运营操作、团队协作、店群系统化、基础软件使用、采集软件教学等方法。拥有的电商运营团队，成立电商技术孵化服务体系，带领了一批又一批的电商创业学院。