

# 淘宝直通车技术怎样操作?

产品名称	淘宝直通车技术怎样操作?
公司名称	重庆灵目文化传媒有限公司
价格	66.00/件
规格参数	
公司地址	陕西省西咸新区泾河新城泾干街办封家村封家组
联系电话	18315113774

## 产品详情

淘宝相关技术都有

淘宝直通车如何操作?1、第一种直通车打造爆款，它的核心是用直通车测款，大家都知道，大类目看款式，你如果款式不好，直接去推广，花再多的钱也是没作用的。用直通车测款方法也是比较简单的，将店铺里数据表现还可以的产品，加入到直通车创建的计划去推广，我们看转化率和点击率都还不错的产品，就用来打造爆款。在这里跟大家说下，直通车测款我们一般看3-7天的数据，如果测款的数据都具备爆款潜质，这时候我们可以通过直通车推广，就会有不错的效果。2、第二种属性投放法，一般建议有直通车经验的朋友们可以尝试，属性投放法对直通车的质量分有一定的要求，淘宝新手我个人是不建议这种方法。我们主要从店铺经营类目去细分，此种玩法对于功能性的产品很实用。比如女性用的健美塑身内衣，在直通车推广的时候，新建一个计划来专门针对于健美塑身的关键词来投放，对于搜索词特征的人群专门开计划作图。这种操作方法在后期我们可以看到它的点击率和转化率数据都很不错。3、第三种分段投放法，其目的是针对于不同的投放端来讲，我们可以把表现数据好的关键词放在推广计划里面，按照无线端和PC端的类目平均出价来设置出价，当我们的数据比较好的时候，可以把数据比较好的关键词适当的降低出价，数据差的关键词适当调高价格。再次观察数据，对人群的选择和出价方面，转化率好的人群先出价30%，如果是没有达到自己预定的点击量，我们可以提高人群溢价到50%。4、第四种操作低价引流，这种操作方法一般在新品上架的时候做推广，通常会得到一个比较便宜的价格，将这些测出来的人群在新品上架的时候专门来推，这种操作一般只会用到原来推广费用的一半就能有不错的点击率，这种操作的原理就在于我们之前的人群权重已经起来了，现在做低价引流也会有好大数据表现。看完以上内容，相信大家已经对淘宝直通车技术有了一定的了解吧，但是这些只能作为商家的参考依据，具体如何操作还需要商家自行体验判断，才能知道自己适合哪种。

如有不懂或需要请联系咨询