

拼多多代运营直通车干货分享

产品名称	拼多多代运营直通车干货分享
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

直通车干货分享

投入产出比低或者是转化不好的时候应该怎么做？

一、消耗太高？投入产出比低、转化不好怎么做？

首先我们得知道自己能承受的成本底线是多少？我们分三步来看。

第一步就是看每天的花费、毛利（纯利润）、直通车的效益和成本点击价格。直通车的排名规则是出价*质量分，实际扣费是：下一位的出价*下一位的质量分/自己的质量分+*。

直通车的效益=（当天成交的金额*宝贝的毛利率）-直通车的花费。成本点击价格=毛利/点击。那么实际的出价大于成本点击出价的时候，代表亏钱。

第二步要知道*小ROI底限是什么？可以从衡量的客单价、*大的转化和*大的点击来看。ROI=成交金额/投入金额。

第三步就是人工观察实时直通车的数据，可以根据每小时的**和转化率去看。

那么我们应该怎么去做呢？

1. 降低CPC，**ROI

我们可以根据转化的时间去适当的降价；消耗比较高的关键字，若是排名高、曝光大、点击高、转化低的时候我们应该去降价，排名高、曝光大、点击大和转化也打的时候我们应该删除。

2. **转化

之前我们说过**点击率的方法是去看主图和价格，那么我们如何去**转化呢？

咱们可以去**客服的回复率、商品详情页、买家的评价和客单价（优惠券、SKU合理阶梯价）

二．如何优化？清词？扩展词？升降价如何优化？

第一，如果是相对高的转化或者是精准高的关键词优先加入

第二，删除质量分低于2的词，低分词暂停

第三，建议100元左右烧2-3个词，300元左右烧5-10个词就可以了

第四，精挑细选。保留周期性转化和间断性转化，7天内其中一天很高，然后又没有的单独拿出来，做推广计划的时候我们可以用电霸推广优化持续去观察数据。删除那些只有投入，没有产出的词。

第五，调价和优化。咱们可以结合关键字的排名去分析数据，排名靠后但是有转化的我们可以去提价，排名高点击率一般但是转化率很低的我们去降价。我们可以通过电霸的搜索推广分析去看到排名推广的得分；还可以从关键字智能卡位由系统精准出价。

第六，观察然后找出三高词。三高的关键词是：高点击率、高转化率、高投产。我们在ROI能接受就可以**去出价，从而**更多展示和点击的机会，得到更多的转化。所以我们应该去删除7天没有展现、14天没有点击、30天没有转化、高投入低产出。