

# 拼多多开车是开搜索还是开场景 拼多多运营

产品名称	拼多多开车是开搜索还是开场景 拼多多运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	88.00/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

拼多多开车是开搜索还是开场景 拼多多运营

如果想要在拼多多上面开车，那么大家也需要弄清楚拼多多开车到底是选择开搜索还是选择开场景呢。

多多搜索车介绍：

- 1.展示位置：第一、七、十三、十九.(16n)用户搜索关键词的显示页面上的位置是广告空间;
- 2.计费方式：点击支付;
- 3.综合排名：广告竞价、点击率、转化率、销量。
- 4.实际扣除：下一个投标人的质量分\*下一个投标人的投标/自身质量分;
- 5.定向条件：访客重定向——维护老客户，同类产品定向——拉新品。

如果商家使用搜索车，这个策略相当有效：

第一阶段：注重曝光积累，主要选择适合新品的人群，建议保费定在10%;

第二阶段：对第一阶段投放的人群进行数据统计分析，对比单位整体效果数据，剔除点击率和roi低的人群，对效果好的人群tigao保费比例;

第三阶段：增加商品潜在人群和访客重定向人群，进一步tigao点击率和roi。同时根据产品自身属性，选择未添加的人群，进一步tisheng曝光/点击;

阶段4:重复阶段2的操作，让人群使用效果zuijia。

介绍了很多场景车：

而且场景也是需要参与的，就是要推广的产品500以上的销量才能曝光，所以卖家需要看销量是否达标才能使用这个功能设置。场景推广的扣费规则是点击付费，呈现不扣费。对大家还是很友好的。

区别：多多搜索和多多场景的liuliang来源不同。多多搜索通过关键词进行搜索和点击，也就是俗称的人找货；而且场景多的话，商品按照不同的人展示，商品找人。而且这两种推广方式各有优势。

搜索到的liuliang类型多为新客户，但多为场景浏览收集，这类用户会表现出更强的实力。很多场景都可以称之为：收割变身的二次展示。

其实对于很多搜索来说，liuliang的准确率和关键词的权重肯定会更高。如果商品前期的主要核心是稳定的起步和对转型的追求，那么我们可以打开大量的搜索。但更多搜索的点击成本可能更高，人群的转化也是基于下单购买前的比较。

所以拼多多商家如果想开直通车，其实可以根据自己的推广需求选择搜索车或者场景车！选择任何推广方式都是可以的！