

合肥唯米淘宝培训班说直通车预热备战双十一

产品名称	合肥唯米淘宝培训班说直通车预热备战双十一
公司名称	合肥惟米电子商务有限公司
价格	2200.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市瑶海区站前路浙江商贸城C座19楼整层
联系电话	15209870589

产品详情

合肥唯米淘宝培训班说直通车预热备战双十一

距离2018双十一仅仅只剩下一个月的时间，无形的战争也已经越来越激烈，各大掌柜、商家已经开始全身心的投入双十一的备战中，旨在双十一中大获全胜。正因如此很多商家也纷纷加大了对直通车的投入，因此竞争日趋激烈，而ppc居高不下也造成了投产低流量少的局面，尽管如此，双十一的流量依然是必须要抢的，所以今天就来聊聊备战双十一如何巧用直通车预热抢流量？

店铺预热期

双十一的预热期是备战双十一关键的时候，无论是从推广力度还是其他方面强度都是相当大的。除了加大引流，累积收藏加购。利用活动创意引导客户对店铺活动的认知，以满减、满送、优惠券的形势推送给买家外，预热期淘宝全网的流量相对于平时来说会提升很多，策划店铺的营销活动尽量以较大额度的店铺优惠券为主，刺激买家领取和收藏店铺以及预先加购店铺活动宝贝，尤其双十一期间的消费者肯定是抱着抢占优惠的心态去访问店铺，所以需要运营策划让利的营销活动去迎合客户，让在双十一当天，能够吸引客户心甘情愿的选择我们的店铺。

预热期直通车该如何推广更有效？

1、关键词

众所周知，关键词在任何时候都对淘宝的流量和转化是很重要的，关键词是淘宝运营的基础，一个好的、成功的关键词可以让你省去大量的付费推广，所以说在这个阶段，关键词也是应该养好了的，此时可以依据自身的情况随时发力、调整。由于是双11的预热期，因此买家搜索的关键词也肯定会带上双11这类活动的标记，其实我们可以在原来基础上，增加一些双11大促相关的词，同时一些流量、点击率等少的关键词就可以考虑删除了。

2、关键词出价

在经过了前期的一些铺垫和准备之后，推广铺垫以及关键词的质量分培养，直通车推广会比别人在预热期刚开始推的时候有优势，因此我们需要尽量想办法稳定排名，不要增加太高的推广成本，保证推广流量的同时，也要保证推广的效果，据以往的数据，预热期的推广竞争逐渐激烈，价格时常波动会相对比较大，所以我们要尽可能的去关注实时排名。

3、直通车精准人群投放

这里由于之前我们做的预热期重点是做加购和收藏，所以店铺里面是可以增加一些促销策略的，比如收藏有礼，活动预告，让商家在双11的时候还记得你。在经过准备期和蓄水期的推广铺垫以及人群测试的数据累积和铺垫覆盖之后，要根据之前的人群数据调整投放，同时尽量选择点击率高的人群继续投放，这些都是精准的人群(人群标签也是需要测试的)，另外店铺的访客人群，也都是需要去重点关注的，尤其是直通车今年新出的智能拉新人群以及首页潜力人群可以着重关注去测试。

说简单点，做淘宝推广无外乎是拉新、积累、收藏、加购等等，所以在做推广的时候一定要围绕这些点进行优化、调整，已达到佳的状态，尤其是碰到双11、618这种大促活动，在备战的时候我们就需要全身心的投入做好基础的工作，才能有机会在活动当日爆发。