

淘宝直通车教程 炬鼎力教育 淘宝直通车

产品名称	淘宝直通车教程 炬鼎力教育 淘宝直通车
公司名称	深圳炬鼎力教育科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区固戍梧桐岛13B7L
联系电话	18589006754

产品详情

直通车测图分析

首先排除地域问题，基础销量，评价，同行款式价格，如果点击率不高，放弃。

点击率，转换率不好，但是同行同款卖的很好。首先分析店铺年龄层次，粉丝基础，有没有差距。最明显的网红款很多人愿意去抄，相同衣服，相同的场景。换个模特就是拍摄不出那种效果，跟款不一定能爆。

点击高，收藏加购不好。分析是产品原因（价格款式等等），还是图片原因：奇葩图，女装类白底图，没有场景设定，没有人群设定。所以相对点的人群会比较广，加购收藏会受影响。

点击率不高，收藏加购好。改图，产品没问题。

直通车测图指标

点击率，转化率，收藏加购率，人群数据。

点击率测试我的经验是高于行业的1.5倍以上。这里的1.5倍，需要考虑出价关键词排名在前三的点击率，还是关键词出价排名前10的点击率。（排名越靠后，点击率越高，说明图片的效果更好），这里的点击率还要考虑，个别天然高点击率关键词。举例“Ma将席”这个词语的，点击率行业平均大约在11%左右。所以这个词的点击率测试，淘宝直通车教程，至少在15%以上才算是好图。

转化率决定了成交速度，转化率高是爆款重要的基因之一。转化率，淘宝直通车，决定了成交高度，决

定了这个产品，至多能卖多少件。2%的转化率和3%的转化率的同类产品，销量的天花板是不一样的。从个人投产来说转化率比较低，推广成本就比较高，淘宝直通车学习，就不敢引进更多的流量，从而注定了销量不会特别高，难以打爆。更广义的平台来说，低转换率的，产品排名更靠后。

收藏加购率。经验是收藏和加购率分别是10%以上（不是相加，得到10%）。这里也视类目而定，女装类，百分之七八左右。偏标品，还要参考价格，和描述。

很多人在测图的时候只注重关键字，而忽略掉人群特点。17年以后，因为千人千面的影响，测图一定要加入人群的考虑因素。尤其新品测图，因为没有往期直通车数据，淘宝只会参考之前的店铺数据给推荐人群。所以人群决定了点击和转化。

直通车测图：为什么要测图

点击率决定ppc，人群质量决定展现。一个好的图片能够快速降低直通车ppc，同时辅助其他流量渠道：手淘搜索手淘首页等获得好的排名。

点击率决定了，淘宝直通车是什么意思，获取流量的速度。想要单位时间内来的人群越多，一定是人群质量权重以及点击率高。测图降低对于款式的投资风险，提升投资信心。当然，还要考虑测图时候的转化率，有的款冲到3000销量的时候很难再卖得动。转化率决定投资高度。

淘宝直通车教程-炬鼎力教育(在线咨询)-淘宝直通车由深圳炬鼎力教育科技有限公司提供。“教育咨询,企业管理咨询,电商教育培训”就选深圳炬鼎力教育科技有限公司（www.judingli.com），公司位于：深圳市宝安区固戍梧桐岛13B7L，多年来，炬鼎力教育坚持为客户提供好的服务，联系人：翻翻老师。欢迎广大新老客户来电，来函，亲临指导，洽谈业务。炬鼎力教育期待成为您的长期合作伙伴！同时本公司（www.shequn.judingli.com）还是从事电商社群，电商俱乐部，电商圈子的服务商，欢迎来电咨询。