

淘宝直通车优化 炬鼎力教育 淘宝直通车

产品名称	淘宝直通车优化 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，淘宝直通车优化，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。

直通车如何降低PPC

c直通车的权重框架：账户权重，淘宝直通车怎么开，计划权重，创意权重。账户权重15天更新一次，计划权重7天更新一次，创意权重72小时更新一次。

选取之前测试出的高点击主图。提升点击量，能够迅速降低ppc。

提高人群展现，淘宝直通车推广，人群点击量递增来降低ppc。

托价，出价降低，排名会降低。点击率点击量不变，降低ppc。

提升创意权重，卡关键词，卡地域卡人群，冲高创意点击率，降低ppc。

提升计划权重降低ppc。用一张高点击率图片做三个宝贝。提升计划权重，添加我们想要推广的宝贝。

直通车控制展现法-----直通车玩法解析

总结:此方法适合中小类目，流量可控制的情况下使用

在这里想要普及一点基本知识，点击率的公式是什么？

点击数量除以展现量=点击率那么数学课各位都上过，应该知道分子和分母的关系，那么点击量就是分子，展现量就是分母，好了，原理就讲到这里了，下面该说实操了

实操3步走：

- 1.通过关键词的数据，统计出点击量头部的前10个的地域
- 2.讲地域全部关闭，只留统计出来头部的10个地域
- 3.观察点击率是否提供，如果提升不够，淘宝直通车，那就继续调整地域，也可选择展现低，点击率高的

看到这里大家应该都懂了，没错，这个方法的原理就是，降低分母，当分子变化不大，分母变小的时候，相应的得数就会变大，就是这个数学原理。

淘宝直通车优化-炬鼎力教育-淘宝直通车由深圳炬鼎力教育科技有限公司提供。深圳炬鼎力教育科技有限公司（www.judingli.com）拥有很好的服务和产品，不断地受到新老用户及业内人士的肯定和信任。我们公司是全网商盟认证会员，点击页面的商盟客服图标，可以直接与我们客服人员对话，愿我们今后的合作愉快！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。