

拼多多代运营推广 关键词如何优化和选词

产品名称	拼多多代运营推广 关键词如何优化和选词
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
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

亚马逊发言人在一份声明中表示：“在拼多多上的亚马逊全球快闪店将为客户提供约1000种海外产品，价格具有竞争力，保证商品的真实性，并且方便运输。”

有媒体报道称，亚马逊此举标志着今年早些时候决定关闭本地电商业务后，亚马逊的中国市场战略正在发生改变。

今年7月，亚马逊宣布关闭了自己在中国的第三方卖家服务。不过，亚马逊当时也表示，将加大通过其全球平台向中国买家销售海外商品的力度。

前有阿里巴巴收购考拉海购，如今亚马逊海外购上线拼多多。中国消费者对海外品牌的热情追捧和疯狂购买力，正使得10万亿规模的跨境电商市场点燃新一轮战

拼多多，商家们想要推广自己的店铺的时候，一定要选择好关键词，因为这个将直接影响店铺的搜索量，同时也对店铺的销量和点击率有一定的影响。拼多多主流的测款方式主要有四种，活动测款、搜索测款、场景测款以及老顾客测款。而其中，最简单、最快、最高效的便是搜索测款，也就是直通车测款。下面我就来和大家讲一下具体应该如何去操作吧。

搜索测款就是通过拼多多搜索推广关键词的数据来判断这一款式在搜索推广/自然搜索可以走到什么位置，避免盲目卡位。直通车关键词综合数据越好，在搜索的排名也会越高，这也是搜索测款的目的。那么拼多多商家该如何选择关键词进行推广呢?可以利用万流云工具箱新推出的选词工具可以帮助商家筛选高热度关键词进行推广，引爆流量趋势。选择想要优化的推广计划进行推广，帮助商家测款，还给店铺引进新的流量。对于后期标题没有流量给予一定的帮助提升，替换掉流量较低的关键词，选择匹配度高，搜索热度高的关键词进行推广测试，帮助店铺引流。

关键词不同时期侧重点不同，对于热词来说就是展现量大，而转化率则需要好好把控，热词很容易爆展现，但是转化率跟不上，这样就导致直通车花费过高，在投放热词时最好用精准匹配方式，出价不要过高，否则热词展现太高反而转化跟不上，会拉低整体计划的分值，所以前期投放时最好以长尾词为主，把有转化的关键词重点培养。展现量高转化率低的关键词要降价处理，展现少而有转化的则要提价，计划中关键词每天都要进行小调，投放一段时间后要分析30天的数据报表，把关键词进行分类调整，转化率高于目标值的可以提价，低于的就要降价，在调整的时候可以以转化为依据，也可以以点击为依据，把关键词进行分类调整。

系统提供的商品推荐词、精准选词、拼多多推荐词、热度飙升词。用户可根据不同选项选择里关键词加入推广计划。

商品推荐词：商品推荐词是根据商品的性质提供匹配度较高的关键词。

精准选词：精准选词这个词的意义是对于新产品给予一定的帮助支持，新品一般没有权重，流量比较散，选择精准流量词进行推广，人群定位精准。加快产品尽快破零。

拼多多推荐词：在拼多多上较多人点击，较多人推荐的流量关键词。

热度飙升词：热度飙升词这个选项适合有些商家想要短时间产品可以尽快破零，一般适用于新品，没有流量的产品