

拼多多代运营如何提升推广投产 拼多多托管

产品名称	拼多多代运营如何提升推广投产 拼多多托管
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

拼多多代运营如何提升推广投产 拼多多托管

拼多多店铺的推广计划设置好后，要不断的进行优化，提升直通车的投产比。首先需要做的就是直通车在设置的时候，人群投放要更加精准，只有把曝光推广到精准的用户群体面前，整体的转化率才会大大提升起来。

1.人群定向基础设置策略

建议您使用所有商品定制人群与店铺定制人群，溢价比例按照建议溢价进行设置。商品定制人群与店铺定制人群点击率及点击转化率均优于平均水平，满足您基础精细化流量投放的需求。

2.人群定向进阶设置策略

在使用所有商品定制人群与店铺定制人群的基础上，根据您的投放的实际需求，可再增加使用其他人群或者提升溢价比例。

1) 增加曝光量

策略一：建议您根据商品定制人群与店铺定制人群的建议溢价，适当增加溢价比例；

策略二：建议您在使用商品定制人群与店铺定制人群基础上，添加行业定制人群和平台定制人群，溢价比例按照建议溢价进行设置，进一步提升人群覆盖；

2) 提升点击率或转化率

策略一：建议您在新建人群定向时，选择商品定制人群与店铺定制人群，同时根据推广商品属性，添加行业定制人群和平台定制人群投放。

策略二：建议您添加所有人群定向，溢价按照建议溢价设置。累积一段时间后，观察人群点击率数据，根据建议溢价适当调整溢价比例，同时对比数据，可剔除效果较差人群，对效果较好的人群进一步增加溢价比例；

备注：在功能上线前期，由于初期积累数据较少，可能部分人群会出现无建议溢价比例的情况，此时您可按照以上所述3种情况自主阶梯设置溢价比例。

运营主要是在于整体的细节操作，上面是运营直通车人群设置的技巧策略，具体接手到一个店铺后我们的操作思路是：

第一、市场分析:活动单品活动前后价格、销量

第二、同行竞品分析：分析竞争对手产品在上活动时的定价和销量，在活动后的定价和销量，然后用自己的成本套进去，再计算自己是否有利润，如果有，那就可以做这个类目或者爆款了，有很多第三方工具可以查得到。

第三、测款(上活动前先测款):搜索或场景推广

第四、优化产品:标题、主图、详情(看转化率)

第五、活动推款:权衡活动前后价格、销量变动

第六、直通车维护:在临界ROI以上调整消耗，拉升权重

第七、进入活动(初期目的)

第八、老客户维护提升复购率（老客户加权，并做好售后维护）

运营需要掌握好大方向，把握好细节，操作的过程中不断的修正方向，向更稳定的目标方向出发。