

# 拼多多托管运营中基础技巧 杭州代运营

产品名称	拼多多托管运营中基础技巧 杭州代运营
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

拼多多托管运营中基础技巧 杭州代运营

店铺运营基础工作需要知道的常用技巧：

### 1、搜索推广、场景推广

可以用付费推广计划，搜索推广、场景推广进行测图测款，商家们可以选择其中一个或者是两个，这里我建议选择搜索推广，标品可以不需要测款。

搜索推广：人群比较为精准，数据参考价值高，点击花费高，通过分析款式在某个关键词的数据反馈，可以判断产品在未来搜索推广和自然搜索可以走向好与坏。

场景推广：流量大，人群广，点击花费低，获取数据的速度快，但人群精准度还没有搜索的高，测图测款的时间延长。

### 2、准备测款

在款式确定之后，新建搜索推广计划，把需要的测试的款式添加进计划内，先测款，后再进行测图。

建议测款的时候可以用不带文案的场景图进行测款，排除干扰因素，测图的时候添加上营销点和卖点进行测试。

商品定价：产品价格（根据产品的成本价格+人工预算+物流预算+预想利润空间，参考同行商品进行价格制定）

选词：建议选择5-10个相关性强和搜索热度高的一级词、二级词

创意图：由于我们是测图测款同时进行，建议准备4-8个不同的创意图备用，从中选择最优

首次出价：建议先按照行业平均出价的110-130%进行出价，拿到曝光点击之后再行下一步调整（回调）

点击量：建议每天产品的数据要保证有100-200个点击量，数据才具有参考的价值所在。

### 3、推广中

出价调整：

我们可以根据商品大词的点击率来推算产品每天需要完成的点击所需要的曝光量是多少，当你的曝光低了，就提高出价，曝光高了，就稍微降关键词出价，稳定完成每天需要的点击量。

商家可以通过调整投放时段溢出，达成平稳地这一天内获得稳定的点击量，切忌早早完成点击停止推广计划，暂停/间断性推广会严重影响商品权重。

添加或者删除词/图：

测试到了一定的数据，商家可以删除点击过低，以及和自己产品相关性低的词，更换新的词，删除点击量很低的主图，更换新的主图。

### 4、测试后期

测款测图的数据最少不能低于三天的数据，这样的数据才有稳定性的可以进行分析，不会在今天的数量偏高，下一天的数据量偏低，那么这样的数据是没有参考的价值存在。

其中分析的因素包括了点击率、转化率、收藏率等因素。

店铺款式的定义：

普通款：各项指标数据都是表现很平庸甚至很差劲。（放弃推广计划）

利润款：点击率一般，收藏转化好，投产比高（推广的同时，可尝试优化主图）

潜力款：点击率高，转化率、收藏率偏低。（推广同时，可尝试优化评价、详情页，降低产品价格等因素）

主推款：点击率、转化率、收藏率都高，属于三高现象（加大预算主力推广，打造爆款）

注意：

高客单价、高利润的款式，对于点击率和转化率的要求会偏低一点，不应该生搬行业数据进行参考，应该参考的是同类商品数据。

测款结束后，表现良好的款式不用停止推广计划，可以添加一些相关性高的二级词、长尾词，开始养词，快速积累销量做好评价。

表现不好的款式，可以考虑降低投入或者直接删除。

影响判断的因素：

（1）应季款式应该考虑季节性的因素，有一些产品需要在热销季到来之前的1-2个月就开始测款测图、养词，因此在测款测图时点击率/转化率可能偏低，再选择关键词和参考行业数据到时候需要考虑这一个因素，避免错失优质款式。

（2）上链接就要开始做销量，评价图，评价和销量是影响转化重要的因素之一。

（3）标题和客单价的设定，需要符合市场消费者的需求，避免这些因素影响了点击率