

拼多多代运营 运营托管

产品名称	拼多多代运营 运营托管
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

那拼多多店铺在运营的过程，直通车的搜索流量是避免不了的，但是如何才能以更少的投入获取更大的效果呢？

首先先跟大家说一下拼多多上面快消品的流量占比：

关键词免费流量个性化推荐流量占比 15% /

拼多多直通车推广流量占比10-15%

拼多多活动流量内容化流量推荐及活动后资源位奖励流量 占比50-60%

多多进宝针对新品快速打造爆款来说，流量占比10%左右

所以店铺的流量推广建议商家，结合店铺的情况来针对性的投放。如果是快消品肯定是重点结合活动的流量来做。如果是非快消品 客单价高的商品，就要重点做搜索流量和个性化推荐流量了。

一般在店铺初期基础比较弱的时候，搜索流量是肯定会用到的，那今天跟大家分享下，关键词的搜索流量，如何进行关键词的质量分优化，来获取更大的曝光率。

拼多多搜索推广的核心就是关键词了，对于关键词，有一步是经常被各位商家忽略的，就是养词。可能有不少人会问，为什么要养词，其实道理很简单，就是提升关键词的质量分。关键词质量分高，那么就能用较低的出价，拿到较高的排名和较低的点击消耗，例如用一毛多钱，就能得到上万的曝光。

现在知道拼多多搜索推广养词的目的之后，那么养词又要怎么做呢？

首先来会想一下搜索推广的核心公式：关键词排名=关键词质量分X关键词出价；

实际点击扣费=（下一名出价X下一名质量分）/自己的质量分+0.01元。

由此可以得知关键词的排名越靠前，曝光就越大。在搜索推广中，想要以更低的点击单价获得更高的排名和曝光，关键就是提升关键词的质量分，这里的重点又在于如何通过调整推广消耗来提升。关键词的质量分的核心指标主要有两点：点击率和消耗的稳定性。

一、点击率

观察自己的关键词数据报表我们也可以知道，每个类目对于提升质量分的点击量要求也是不同的，这里给大家两种养词方案：

1、通过低出价长时间（2-3周）获取大量点击提升质量分

这个方式每日所需点击量少和前期关键词的竞争小，较低的出价可以获得点击；劣势在于投放时间较长，因为点击率低的不确定性，可能会导致你推了个垃圾款，而且标品的话，出价低排位低点击率会稍低。

2、通过高出价在短期内（2-3天）获得大量点击提高质量分

这个方法是能在短时间就见到效果的，但是如果你的资金不够雄厚的话，可是能烧得你破产的。

在这里给大家举个例子：如同样需要4000个点击，第一种方法分散到20天，每天只需200个点击，每天控制在100名内就可能达成，点击单价可能是0.2元-0.3元；而第二种方法需要2-3天内达成，一天要一千个点击，可能要卡前三名，点击单价可能是0.8元-1元。

二、消耗稳定性

其实这也是为什么拼多多建议推广计划不能长时间暂停的原因，因为质量分是隔天更新的，如果暂停超过24小时的话，每日的消耗就不稳定了，就如别人找你的厂做货一样道理，量大而且每天都稳定的客户，你会给他更低的报价避免流失，平台也是这样想的。

做直通车千万不要心里，更不要猛推，技巧和方法利用起来，杠杆撬动地球的力量。