

# 拼多多代运营场景推广怎么玩

产品名称	拼多多代运营场景推广怎么玩
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	拼多多代运营:网店托管 产品:网店全托管外包 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

拼多多归根到底还是一个货找人的平台，搜索流量占比远不如类目流量，很多时候你搜索关键词的排名还行，但是你能感觉到流量上涨很快吗？对于很多类目你们去做关键词排名，去做搜索推广成本是不是很大，但是由于很多人有做某宝的经验，习惯了去做关键词排名，但是对于中小卖家来说，做关键词排名费钱费神，还没效果。（当然很多商家也不会做关键词排名）只是说你花心思做关键词排名还不如做类目流量，商家愿意开搜索推广而不愿意去开场景，是因为搜索数据好看，搜索点击率高于场景的点击率，并且搜索容易成交，场景稍显复杂，对于小白卖家来说什么东西让他能快速有成交就更倾向哪个。（这里只是阐述现在商家朋友的现状）要想做好类目流量那么场景推广就是你必不可少的手段。

如果你们的场景能优化到这个样子我相信都会上瘾，并且都会想着我能不能多烧点钱，并且带给你自然流量是你花钱买的流量的五倍以上。

### 【第一步】场景推广的真谛

场景推广是把你的链接展示给特定的人在指定位置看。所以会涉及到人群和资源位，我们调价是为了找到精准人群，找出高转化资源位，所以先明白一点，我调价的顺序一定是先调人群然后再调资源位。只有人群精准了才能提高你资源位的产出。

### 【第二步】访客重定向

看图思考，新店访客重定向人群你有吗？做快消品的消耗品的短期内顾客有强烈的重复购买欲望的，这部分商家访客重定向人群就是你们的重点，这也是拼多多衡量你们品质好坏的标准，有些厂家利用超劣质货低价引流，在相似商品里边无敌，但是访客重定向人群不行，好日子没几天就到头了。换季我个人一般预热就是主要开场景，并且只需要每天20块钱左右的开销，我的预热效果比很多高成本投入的人还要好的多。（反正记住只要你的产品短期复购率行业内比较高，那你就重视了）

### 【第三步】相似商品定向

看图思考，相似商品定向反正都要做，这里为了我自己的形象下三滥的手段我就不教了。你只要记着这就是竞品流量，你好他坏，你坏他好。

### 【第四步】相似店铺定向

这部分人群就要看你店是什么情况了，不是风格店和大众品牌店我个人觉得没什么必要去做，转化太低。风格店本来就是个性化的东西，人群相对不多，这种推店效果会好很多，成交率高一大截。大众品牌店也是一样的，大众品牌店相对来讲没有一个明显的爆款，也可说产品都是小爆款，所以推店效果会好很多。精准这部分人群带来的收益也要好很多。

### 【第五步】叶子类目定向

叶子类目高手的话这是你的重点，新手的话建议直接放弃，这个人群曝光门槛高，数据辣眼睛，人群不精准，投产不稳定，有些时候需要外力帮助，太麻烦。

### 【第六步】资源位

看图这几个资源位，要分清主次，营销活动页流量大，但是这里边基本都是花钱的广告位，对于你的自然流量帮助不大，但是如果有稳定的投产比，可以放任他自由生长。优选差不多只是流量没有营销活动那么次。主要重视的类目商品页这也是最难的一个，一般曝光分到这里的不多，所以对于溢价一般都要比较高，不能让流量全跑营销活动页去了，类目商品页和你的类目排名有直接关系，这里好类目排名稳步上涨，商品详情页是转化率是最容易上来的，因为相对来讲这部分资源位来的流量是最精准的。