

# 拼多多代运营点击率的提升技巧

产品名称	拼多多代运营点击率的提升技巧
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

直通车的权重就是质量分，质量分我们只要把产品放对类目、做好相关性，一般都会有7分以上，再之后我们就要通过做好点击率来养权重了。

今日跟大家分享下点击率的影响因素 以及  
点击率的提升方法。浙江云首网络科技有限公司专注做拼多多全托管推广 代运营服务。

### 一、影响点击率的因素

说到点击率，很多商家就会想到主图，开车后测图发现点击率很低，然后就不断地换图测图，测了半个多月也没有测出合适的主图。

然后就一直在发愁怎么样才能做出一张合适的主图，其实这种情况，未必就一定是主图的问题。虽然主图是影响点击率的主要因素，但主图并不是所有，流量的精准度同样会影响我们的点击率。

流量精准度是大家经常会忽视的一个影响点击率的因素，其实道理很简单，试想一下，如果你产品所推送的人群都没有购买你产品的需求，那即使你主图做的再优秀，用户没有需求，自然就不会点进你的产品。

导致这种情况通常有三种原因：

选词：选词一直都是直通车的核心点，如果连最基本的选词都没选对，那后续的数据肯定不好。比如我们的产品是一款卫衣，然后我们选择的关键词是“加绒外套女2020新款”，关键词不符，自然不会有精准的流量展现。

人群：直通车是可以自定义人群推广的，如果我们设定的人群不精准，那我们直通车所推送的用户自然也是不精准的，影响点击率自然不意外。

匹配方式：如果直通车或者商品的权重太低，再加上我们采取了广泛匹配的方式，就会导致获取到的都是垃圾展现，没有优质流量。这种情况下我们可以调整为精准匹配，之后再去观察点击率的变化。

## 二、如何提高点击率养权重？

想要提高点击率，我们要做好主图和流量精准性两个方面，主图我们之前说过很多次了，我们今天主要从优化流量精准度的方面来阐述如何提高点击率。

影响流量精准度的因素我们刚才说过了，想要做到流量的精准性，只要从刚才我们说的那几点去优化即可。

选词：选词我们可以在搜索下拉框、竞品关键词或者直接在直通车推荐的词中筛选，注意这个词的相关性一定要满分，且要拥有足够的热度。

如果是在搜索下拉框选的词或者是竞品中筛选出的关键词不知道该怎么看相关性，我们可以直接在拼多多中搜索，如果这个词搜索出来的产品，都是我们的同类产品，那这个词就是我们精准的关键词。

至于搜索热度，可以在商家后台中查询。

人群：人群要精准，一定要测！因为你不测试的话，永远不知道哪一个人群才是你的精准人群。

但在测试时，我们可以根据店铺现有的访客人群，有一定的侧重点。比如在下图中，店铺的主要访客为18岁以下女性用户，在优化人群包的时候就可以围绕这个方向去搭建。

匹配方式：养权重的时候匹配方式最好选择精准匹配。虽然精准匹配的价格相比广泛匹配要高一些，但前期我们的目的是以养权重为主，以精准匹配才能最大程度上保证进入流量的精准性，养好权重。

在权重养好后才能开始拖价，ppc才会降下来，所以千万不要因为一时的高ppc而选择广泛。

做好以上这几点，才能确保我们产品展现流量的精准性，如果这时候的点击率还是很低，那再来考虑主图的问题。有逻辑地去判断导致产品点击率低的原因，再针对性地优化，才能做好点击率，养好直通车权重。