

拼多多代运营 推广出价怎么出

产品名称	拼多多代运营 推广出价怎么出
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	服务模式:三对一 服务内容: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

我公司主要经营网站装修;网站代运营;店铺运营;网站推广;运营外包

少拼多多商家在进行推广时，都会遇到入不敷出的情况。推广费用的多与少，这是跟你的出价有直接关系的；当然并不是说你出价高，推广费用烧得就会比较快，这主要取决于你是不是真的懂得出价。

你还不清楚的话收好下面的推广出价技巧吧！

一、如何出价？

出价方式是先出一个基础价来控制全体人群（如0.10元），也叫通投价，再通过调整溢价比例，定向溢价范围是10%-300%，资源位范围是1%-300%。

改变出价或溢价时，商品在资源位或适配的定向人群会更改，曝光量会出现变化，进而会导致点击量和投产比一系列的数据都发生改变，因此要根据运营的需求去决定如何调整。

二、出价调整频率建议

日点击2000以下：日常每2-3小时观察并调整；

日点击2000-5000：每小时观察并根据当前数据对比隔日数据微调；

日点击5000以上：全天没30分钟观察一次并根据数据实时调整；

如在高峰期（10:00-12:00、14:00-16:00、20:00-22:00），则建议每30分钟观察数据并调整出价。

三、保持均匀消耗

不少商家会有这样一个错误的观点：点击量都聚集在一两个小时之间、有可能转化率偏高或者偏低，特别是在测款的时候，很可能会导致对款式的误判，造成了不必要的损失，除非是有针对性地测试某个时间段的商品数据。

建议商家们前期根据预算进行多次调整，找出预算内的消耗节奏，这样才能更好保持均匀消耗。

四、利用好分时折扣

每个时段都有不同的竞争环境。一般情况下建议套用行业的分时折扣模板，再根据自己的ROI分时数据进行微调。

PS：

- 1、大部分类目的分时数据，在早上6点和7点的转化率是比较低的，建议多关注一下。
- 2、如果需要在转化率高的时间点加大投放，建议提前1小时左右来提高出价，因为买家从点击到付款，这个过程需要一定的时间，当发现转化率或者ROI较高的时候，可能就已经错过了最佳的加价时机。