

拼多多代运营手把手教你提升点击率

产品名称	拼多多代运营手把手教你提升点击率
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

最近很多商家在群里问我，店铺点击率低是不是要换主图？这样做会不会影响店铺的权重和流量？

首先看到这个问题，我就知道这个商家犯了一个惯性思维的错误。

为什么这样说？

问大家一个问题：点击率仅仅是和创意图有关吗？

当然不是，影响点击率的因素有很多，但是大家一看到点击率低，下意识觉得就是图片不行，作为一个合格的店铺运营，这样惯性思维错误绝对不能犯。

下次如果店铺新上的创意图，点击率差，不妨试试优化下面的几个方面，等你都优化好了，点击率还是不行，再来说创意图不适合店铺。毕竟一张图从制作到上传，也是很耗时间和精力。

一、关键词

当然这个仅指多多搜索，毕竟场景没有关键词，我们都知道，关键词背后是人群，我们推广计划里选择了某一个关键词，就是选择了会检索这个关键词对应的人群。但是如果我们词选的不正确呢？

举个具体的例子，就像我想买iPhone的苹果，你却给我展示山东的水果苹果，你说点击会高吗？

如果我们词路选择的不正确，无疑会扩大分母的数值，点击率也会上不来。

其次，为什么有些人会惯性觉得点击率不行就要换创意图？因为好的创意图能在展现量不变的情况下，有效的提升产品链接点击量，进而提高点击率。

二、地域

不知道有多少人会去测试地域，还是直接用了系统给的模板？换句话说，模板有模板的好处，但是它不能适用于所有的店铺情况，这是基于大数据来给出的合理建议。

我们如果想要好好做店，一些数据都要根据自己的店铺去调整，不然大家可以算一下自己的花费，不仅多花钱，而且还达不到好的效果。

推广计划里，我们可以添加五个自定义地域计划，可以先从一线二线这样的划分去测试，也可以按照一个省一个省的去测。

当然这个测试出来的数据，不仅适用于当前产品的推广计划，其他店铺产品推广也可以借鉴参考。

三、时间折扣和关键词出价

做店铺，首先我们要明白标品和非标的运用思路是不一样的。

标品更重排名，而非标更重人群。

但是无论是调整时间折扣，人群溢价还是关键词出价，实际上最终我们要调整的都是展现在消费者的排名位置。

还有一点，大家一定要知道，排名好，不见得点击和转化就好，顾客现在的消费习惯，更偏向于“逛”

。

因此，他会看多家店铺，进行浏览和收藏，但是最终成交还是看产品最终给顾客留下的整体印象，也就是比拼各自的内功水平。

四、更换创意图会不会对店铺造成影响？

这个肯定是绝对的，实际上无论是标题还是创意图，我们最好是之前都测试好，一旦填写上传，就意味着系统已经收录，后期任何变动，系统都会重新收录，一些前期积累的权重也会被清洗。

这也是我建议大家，发现点击率低的时候，去看看是不是流量精准度的问题，只有上面的几点，都优化好了，还是不行，那就只能换了。

但是如果关键词、地域、出价、人群这方面都没有进行优化，盲目的更换主图，点击率低的情况一直不会改善。

这里总结一下吧。点击率低的影响因素，除了创意图，还有人群、关键词的词路选择、地域和时间折扣的优化。我们看数据有的时候不能只看表面，这样我们才能透过现象发现问题的本质。