

# 拼多多代运营-推广为什么效果不好

产品名称	拼多多代运营-推广为什么效果不好
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	公司地址:浙江杭州 服务模式:全托管代运营 公司名称:浙江天赞
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

拼多多代运营-推广为什么效果不好

相信大家的拼多多店铺都做过推广，推广效果不好，花钱没效果，今天，我们来讲一下影响拼多多推广效果的因素。

今天，在拼多多开店的商家有很多，而商家在拼多多开店想要有长久的发展，就必须要进行推广，推广的目的主要就是为了引流，提升销量，但每个商家商品的推广效果不同，有好有坏，对于推广效果差的商家，无疑是浪费时间，金钱，那么为什么你的拼多多店铺推广效果不好？元凶可能在这里哦~~~~

### 一、调价

一些商家对关键词进行调价之后，第二天曝光度大幅度下滑，这很可能是因为你一次调价太多导致的。所以，一定要记住，拼多多推广调价一次不要调太多，要少量多次，提价太快容易导致曝光量提升过大，若其它方面没跟上，会影响ROI；或是曝光下滑过快，数据波动大，影响权重和商品质量分。这里，面兜兜上货助手建议商家每次调价最好控制在5%-15%。

### 二、类目变更

一旦你商品的类目发生改变，这会对商品的权重、质量分和曝光度造成很大的影响，从而严重影响到推广的效果，所以在开店前一定要认真选择，确定类目，一旦错了一定要尽快的更改，避免影响到推广的效果。

### 三、暂停推广计划

相信大部分商家应该都知道，拼多多推广计划不建议开开停停，这样对推广效果会产生很大的影响，这主要是因为暂停推广会养曝光突然下降，产生较大的波动，不利于数据积累，无论是因为欠费还是商家主动暂停都不行，尤其不能长时间的暂停。

#### 四、商品ROI

不少商家反映推广的ROI很低，点击、转化都不是很理想，这主要是因为商品内功不行，出现这种情况，一定要马上停止这个商品的推广，换行一个更优质的商品，若点击还不错，转化差，就要对价格、评价、详情页优化，继续推广；若没有曝光的话，应该就是关键词不精准，需要重新找词。

#### 五、展现率

展现率与商品的出价、销量及评分都有关系，出价的话，又分为两种：分类出价、关键词出价，建议类目出价要高一些，关键词出价可以同等价格，因为拼多多关键词转化比较低，销量在拼多多是一个很重要的东西，在类目出价相同的情况下，销量越多，排名就越靠前，评分也是一样的，评分越高，排名也就越高，所以我建议大家，最好一周为一个周期去优化展现。

#### 六、竞品

竞品同样会对拼多多的推广效果造成影响，所以做好竞品分析是商家的必修课之一，若在拼多多上已经存在同款，且销量、价格都比你有优势，那么你就应该突出价格或品质优势，若效果不佳，就放弃这款产品，选择企业竞争较小的商品进行推广。

通过上述介绍，你是否已经知道为什么你拼多多店铺的推广效果一直不好了呐？很可能是以上原因导致的哦，所以尽快排查下吧！