

杭州淘宝直播如何开通 淘宝直播代运营怎么提高直通车的质量分

产品名称	杭州淘宝直播如何开通 淘宝直播代运营怎么提高直通车的质量分
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

杭州淘宝直播如何开通 淘宝直播代运营怎么提高直通车的质量分

本文主要想跟你分享的是影响直通车质量分的影响因素。

直通车质量分的影响因素包含了：创意质量，相关性和买家体验这三个维度。除了这3个因素以外，还有1个因素是我们在加入关键词的时候就可以看到的基础分。有些关键词刚加入就有10分，有些关键词刚加入时只有6分，这个分数的区别就在于其基础分不同。

基础分：不同词加入计划以后的质量分时不同的

1：质量分的基础分

每一个关键词，在商家添加到自己的推广账户之后，所表现出来的基础分值是不同的，可能是7分或者8分，有一些是5分或者6分。为什么会有这样的差异呢？这跟账户的权重有关，每一个直通车账户的推广历史都会被存储到直通车推广的后台数据索引库里，后台会根据推广账户的历史点击率、点击反馈数据、推广花费等情况给账户一个综合的分值，这个分值就决定了商家添加关键词的基础分。

在我们实际操作账户的过程中，我们要选择那些加进去词的分数在7分以上的关键词，这样比较容易把初始的权重培养起来，不要去选择那些只有5-6分的词，即便这个词数据很好，你也要等账户权重起来以后再考虑加回来。

2：创意效果

创意效果实际上侧重考核图片的点击率。直通车是一个按照点击扣费的付费推广工具，它的核心离不开点击率这个因素。当阿里妈妈广告平台需要有更高的广告收益的时候，它会把更好的位置留给能够带来更多产出的商家，自然点击率高的商家会获取到更好的排名。

光从图片来看似乎很难去判定到底哪个图片的点击率比较高，但是当我们还原到搜索场景去考虑问题的时候，其实答案就显而易见了。

我们假设当买家搜索“高跟女鞋”的时候，其潜意识里就是希望买一双高跟的鞋子，所以在所有的图片中，她们会优先点击对鞋子根部有特写的图片。

看到这里，一些有经验的商家可能就会发现一个问题：在做高创意点击率的时候，除了要考虑图片，还应考虑账户主推的关键词。这个我们在后期的创意图片设计的内容里再做详细分析。

3：买家体验

这个维度考核的是买家点击图片以后的一系列行为，比如页面的停留时间、转化率、收藏率、加购率等。从商家自己的推广需求来说，就是要提高ROI（投入产出比），所以要思考产品本身是否是买家喜欢的？产品是否有性价比，有竞争度？产品页面是否有足够的说服力来引导买家下单？这些因素都会影响整个直通车推广的最终效果。

直通车是一个正向的反馈系统，当转化率的数据越好的时候，你的直通车账户的权重也越容易起来。如果你的数据表现不好，那质量分也很难拉到10分。

4：相关性

相关性这个点，是最容易我们去控制的，大家在添加关键词的时候选择那些跟自己宝贝相关性高的关键词，现在在选词的时候，我们可以通过相关性去筛选的，在筛选完以后再选择那些点击率好、转化率好的词。这样一般都能够保证我们的相关是满格的。

好了，今天我们就聊到这里。质量分的影响因素一共就4个，如果你要提高自己的质量分来降低PPC，那么平常的时候就要多关注创意质量、买家体验和相关性这3条横杆里面的5个小格子是否都能够做到满格，格子越多，权重对应的也就越高。