

淘宝直播代运营 七个步骤让你提升一个台阶

产品名称	淘宝直播代运营 七个步骤让你提升一个台阶
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

淘宝直播代运营 七个步骤让你提升一个台阶

淘宝直播代运营 七个步骤让你提升一个台阶

知道直通车的真正用途吗？很多人都会好奇的问：“开车当然便是为了引流，然后转化，最后便是赚钱了啊”。是的，咱们开车的意图很清楚，那怎么能做到这个意图实现呢？今天易推电商就给大家来分析分析淘宝直通车。

淘宝代运营中直通车里，咱们要看数据分类，关键词分析，质量分优化，点击率优化，ppc优化，转化率优化，重点是优化技巧。

一、数据分析：点击，转化

1.点击：基础（展示量点击量花费重要关键词排名）ppc。

2.转化：成交{成交笔数（直接成交，直接成交）成交金额}，收藏加购，数据目标（点击转化率，投资回报率）。

二、关键词分析

1.分类广泛、精准（长尾词）、转化高。

2.选词方法：系统推荐，流量分析，生意顾问，淘宝首页搜索框下的热词，行业top词，搜索下拉框，搜索下拉框特点词，搜索结果页，搜索结果页特点词，移动端下拉框，主题市场类目词。

三、质量分优化

1.质量分影响因素：构思质量（主图、标题）、相关性（类目、标题、特点）、买家体验（带字评价、服务保障、相关营销、加载速度、旺旺回应速度）、直通车账户基础分。

四、点击率优化：

1.点击率的重要性

相同展示不同点击率取得点击量距离巨大，影响质量分，影响权重。

2.低点击率原因

产品款式受众面小：类目差异化、产品特点、需求量小、小类目。

构思欠好：图片、标题。位置排名不好，相关性不好，销量差。

3.核心：排名、图片（构图、模特、文字、产品突出）、标题。

4.点击率优化过程：

一种：产品款式、构思图片、价格销量、排名、关键词增删

二种：营销计划、布局美观

5.其他影响点击率的要素：品牌、定位。

五、ppc优化

1.多推产品，多加精准词

2.增加站外投进份额

3.降低点击量欠好ppc又偏高的关键词出价

4.合理使用时间段打折

5.无线端份额设置不与大卖家争

六、转化率优化

1.产品品种及分类

2.店铺装饰：主推款突出、营销节点突出、风格应季、颜色调配合理。

3.价格区间合理

4.客服质量：产品熟知度、话术、态度

5.产品评价

6.促销力度

7.售后保障

8.相关营销

9.产品详情页

七、要点优化技巧

1.对于关键词日常优化：CVR、CTR、PPC、点击量、展示量。

2.直通车优化过程目标重视改变：质量分/转化率、ppc/转化率、ROI。

3.对于移动端：出价段排名抢前十名（流量）、养分阶段排名抢前三名（点击率）。

4.关于卡位：不要全天卡位，不要全地域卡位。

5.关于定位：低出价高溢价，重移动轻pc。

6.关于店铺推广：产品数多，店内各页装饰统一舒适，店内爆款多，搜索推广流量遇瓶颈用付费推广补流量。

7.关于养分：点击率，时间段设置，地域设置，排名。

8.数据怎么分析，优化：ROI多少算赚钱（相等）、ROI怎么优化，（ppc、CVR）、流量多少算够（看转化），流量为什么多（点击量）。