

# 电器网店代运营淘宝代运营杭州代运营公司飞猪旅游代运营

产品名称	电器网店代运营淘宝代运营杭州代运营公司飞猪旅游代运营
公司名称	杭州蟠淘网络科技有限公司
价格	10000.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市余杭区金家渡南路四号金手指创意园2号楼3楼Q29
联系电话	0571-88779316 13567189250

## 产品详情

电器网店代运营，淘宝代运营，杭州代运营公司，飞猪旅游代运营

降分时折扣就是降低点击单价，和直接去调整关键词价格或者人群溢价本质上是一样的，都是降价。那为什么有时候会建议大家，通过调整分时折扣来进行控价呢？首要一种情况，是因为当计划拿不到流量需要整体提价，或者因为某种原因需要大面积降价时，调整分时折扣比较省时省力，也做到了整体降低或提升。

那么二种情况，是对不同时间段投放效果的优化，比如凌晨时间段一般产品的流量和转化都比较低，可调低到60%折扣投放或更少；比如工作和休息的时候是否有必要去做区分，都可以根据自己店铺的情况来决定。还有三种情况，在大促或活动期间，需要临时增大流量，可利用分时折扣调整出价，不会影响原本关键词的出价。活动结束后，可以通过分时折扣快速恢复到原来的出价，这样不会手忙脚乱的去依次调整关键词或人群价格了。

降分时折扣就是降低点击单价，如果不是这样的一些情况，仅仅是想降低单价，且直通车表现还可以的话，不建议每天去降。

降价会令排名靠后流量变少。既然是效果不错的流量降价不就把这个好效果的流量变少了嘛。在权重没有起来时，单纯的降价会使流量变少，盲目通过降分时来去降低点击单价是不可行的。那什么样是权重起来了，什么时候是可以降价呢？如下图，流量爆增，不需要那么多流量时就可以降价了。

想降低点击单价，重点不在于“慢慢拖价”。而在于说如何把权重养上去让流量爆发。因为降价必然会让流量变少。当流量爆增时流量哪怕少了一些仍然还是够的。这才是有效地降低点击单价的方法。

电器网店代运营，淘宝代运营，杭州代运营公司，飞猪旅游代运营