

天猫托管运营外包学会这些小技巧，助你直通车弯道超车

产品名称	天猫托管运营外包学会这些小技巧，助你直通车弯道超车
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

产品详情

天猫托管运营外包学会这些小技巧，助你直通车弯道超车

淘宝卖家肯定都知道直通车，而且很多卖家都开车。在和很多开直通车的朋友聊天中发现，大部分人都或多或少了解直通车，但是在具体的开车过程中总感觉有那么一点不太顺畅。也经常有人问我是什么原因造成的。其实直通车不外乎就是点击率、投产比等数据，很多人欠缺的就是一些细节的把握和操作。今天就和大家聊一下，直通车优化过程中那些容易被我们忽略的细节。

一、标题关键词选择和图片

淘宝作为一个购物平台，客户通过关键词搜索找到自己想要的产品，所以关键词的精准度很重要。关键词的精准度决定着搜索引擎是否把你推荐给目标客户。客户通过关键词搜索，淘宝系统把符合买家需要的产品推荐给客户，客户会通过是够对你的主图感兴趣来决定是否点击你的宝贝，这个是淘宝的最本质的。因为我们用直通车推广产品的时候，最开始标题关键词一定要精准，图片一定要切中客户痛点，如果这步做的不

好后面就算再厉害想上分也是很费劲。

.....

有一些人在做创意图时会有一个误区，就是在设置图片的时候喜欢有几张图就进行几个投放，一般都是设置两个创意就完事了，剩下的两个就空着不用。因为大家潜意识里面就认定了创意是要放不同图片的，我有几个不同的图片就放几个就可以了。这个是不对的，经过我的测试发现，同样的一张图片得到的点击率也是有高有低不一样的，原因我想应该是标题的不同所产生的。所以我建议大家在做创意投放的时候尽量把四个都用上，然后写上不同的标题，可以是打动客户的卖点，也可以是我们的新品促销方案，或者是我们要针对的主要人群。这样才能做到不浪费每一个测试的机会。虽然现在淘宝有了智能标题。但是前期我不建议用的，因为通过不同的标题也能去测试出客户到底更加关心哪个点，然后重点去优化。

二、直通车车词的选择

车词的选择对于点击率有很大影响。如果车词很差，就算你是保证了整体账户每天展现量和点击量的递增，但是质量分还是不会涨。而且今年就算是关键词已经全部优化到10分一段时间了，但是很多时候点击费用也是下不来。这个现象是在今年经常发生。在这里我们先说一下为什么今年的直通车会这样。首先因为直通车的加权导致更多的人接触直通车，其次虚假交易现在淘宝抓的越来越厉害，这样也导致开车的人越来越多，竞争越来越大。这是造成直通车变化的主要原因。所以我们要想规避这个现象就要在关键词的选择上下功夫了。

图1【图片来自淘宝网，仅供参考】

我们在开车时，有时有些关键词虽然很适合我们，并且也是我们主要想获取的成交关键词，但是这样的关键词不一定会适合我们的。因为这类关键词是大家都喜欢的，并且都去争取的，所以这样的关键词的厮杀就会变得更加惨烈，惨烈到就算你十分了解，但是想降低平均点击花费也

是非常困难的，更何况这样的关键词想升到十分要付出更多的代价，这个是我们中小卖家承受不起的。而我们商家开直通车的主要是用直通车撬动自然流量，获取更多的免费流量。所以不管是在涨分期还是稳定期都应规避这些关键词，尽量去找平均点击花费低，但是转化率等数据相对高的一些关键词，这样不仅让我们在涨分阶段更加容易一些，而且在后期拖价的时候可以点击花费更低一点，这也就是我说的选择大于努力。

三、质量分如何快速10分

直通车质量分直接影响着客户的花费，所以很多人对直通车质量分10分都特别上心。那么怎样直通车怎么快速10分就成了每个买家都特别想知道的问题了。但是在这方面很多人都不得要领。很多人卖家都或多或少的知道，我们需要筛选适合自己店铺的关键词，然后开通我们需要的人群并且保证展现量和点击量的递增，然后根据每个关键词的不同情况进行优化就可以上十分了。这个方法是没有问题的，但是到底什么是我们需要的关键词？你真的知道并且你能保证你选择的是对的吗？说实话没有在一个类目的直通车里面摸爬滚打两年的时间，基本很少能做到的。我也不敢保证说给我一个我没接触过的类目就能开好，但是最近我发现我们不用自己去选，把这个权力交给系统就好了。

图2【图片来自淘宝网，仅供参考】

那么怎样让系统来给我们选择关键词呢？这个方法我试了几个车，涨分效果是相当的不错。下面我就和大家说一下。

第一天先根据自己的判断去加词，然后出价行业的1.5—2倍的价格也许会更高，因为对于现在的直通车你永远不知道别人出价有多狠，当然了也不要太高了，只需大部分的关键词有不错的展现就可以了。这个时候就不要管价格了，我们要做的就是筛选关键词了，平均每一个小时看一下，每三个小时对关键词进行一下调整，只有展现没有点击的先删除掉，从新加入新的关键词。其实直通车就是这么一个填词、删词的过程，最后留下的都是数据好的。

第二天就要对那些有点击，但是点击率低的下手了，这些词展现高的可

以选择降价降低展现来提高点击率，展现少的直接删除就可以了。

第三天就要对那些展现少也没有点击的词下手了。后面的几天也是按照这样的操作进行，基本七天之内全部十分是没有问题的。