

拼多多PPC优化技巧之质量分提升策略,拼多多代运营

产品名称	拼多多PPC优化技巧之质量分提升策略,拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	代运营:拼多多代运营
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

其实，优化PPC的过程就是一个优化质量得分的过程。

由PPC扣费计算公式：单次点击扣费PPC=（下一名的出价*下一名的质量得分）/自己的质量得分+0.01，我们可以看出，在我们不知道下一名竞争对手的出价和质量得分的前提下，要想降低PPC最行之有效的办法便是优化自身的质量得分，由于PPC与自身的质量得分成反比关系，因此质量得分越PPC也就越低，此外，关键词要想获得好的排名，除了提高出价外，提高关键词质量分也是一个重要的方法（关键词排名得分=关键词质量分*关键词出价），由此可见关键词的质量得分不仅关涉着PPC的扣费，还关涉着直通车的权重。因此，优化关键词的质量得分是我们在付费推广过程中需要重点关注的，而优化质量得分的核心主要有三个：曝光分、转化分和点击分。

一、曝光分

曝光分，即关键词的相关性得分，包括属性相关性（关键词与宝贝属性是否对应）、类目相关性（关键词与上架宝贝的类目是否匹配，要根据产品的属性选择正确的分类目）、产品关键词的相关性（关键词语与产品本身信息的相关性、与产品在平台上推广的反馈、包括成交、收藏以及点击等）和其他相关性（消费者的购买反馈，主要与产品自身的性价比、物流、卖家服务等具有一定的相关性）。

要提高曝光分，在投放关键词的时候，要查看一下该词在哪个类目下优先展现和这个词的优先级类目是哪个，比如我们如果要投放蓝牙耳机这个关键词，就需要查一下蓝牙耳机是否和我们产品发布的类目相符，只要不出现放错类目的情况，那么就说明相关性越强。

此外，我们还需要查看一下这个关键词是否出现在产品标题中，是否是产品的属性词以及这个词是否在投放的创意标题中出现过，一般产品的标题要包括产品属性、产品中心词、关键词再结合其它进行添加，最重要的是突出产品的特点。如果在这几个环节都出现了这个关键词，那么就说明你很好了做到了关键词的相关性，曝光分就能得到保障。

二、点击分

点击分，即创意质量得分，是影响关键词质量得分最关键的因素。创意质量其实就是主图在投放关键词下的点击率，需要考验美工文案和推广的团队配合程度，优化核心要细分到一下几个点来调整：关键词出价位置、推广图设计、排版设计、文案营销策划、款式、功能、价格，销量、类目投放时间、人群溢价设置等方面进行优化。其实就是不断的提升产品对买家吸引力度和产品的市场受欢迎程度，不断的提升点击率。

要提升点击率，最行之有效的方法就是优化图片和标题。优化图片和标题可以固定一个周期，同时定期检查更换点击率差的图片和优化标题，对于无展现、无点击的关键词可在观察一段时间后进行删除或者做优化处理，适当利用好关键词的匹配方式，对点击率低的关键词要及时的调整好，以免造成不必要的损失。

三、转化分

转化分，即买家体验得分，对应了宝贝的转化率和销量。商家们要想提升这个维度的得分，就需要我们在产品内功和服务上下功夫，提高买家体验，最终的核心点是提升转化率。这里会牵涉到买家进店之后的一系列行为体验，收藏加购转化行为、详情页浏览深度、售前售后服务、买家秀中差评等，这几项数据是优化转化率最重要的几个细节。因此我们可以着重从宝贝详情页，关联营销、收藏送礼、客服服务等方面进行优化和改进。

说到底，要提升质量得分的核心主要在于点击率和转化率的提升，确保创意图的吸引力，关键词嵌入到创意标题中，详情页做的更有营销价值，做好产品内功优化，以产品品质和客服服务换回更多的好评等。通过时时调整和优化这些运营过程最常见却被经常忽略的细节，便能切实地提升关键词质量得分。

做电商运营是需要投入大量的时间和精力，不仅要有精细的运营计划，还要重视每一个运营的细节，亦了解相应的电商规则和运营知识，同时还要回借助辅助工具提升运营效率。例如设计主图和创意图时可以借助一些商品优化工具，做付费推广时可以借助一些推广优化工具等等。