

拼多多如何快速测图测款？八个核心步骤，代运营

产品名称	拼多多如何快速测图测款？八个核心步骤，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

店铺运营中，如何测图测款才能打造出爆款呢？下面一起来看看八个测图测款的核心步骤吧！

一、测图测款的目的

1、找出最有益的主图还有产品作为我们的主推款。

注意：价格跟人群是否相符；款式跟人群是否相符。

2、款式是推广的核心，主图是我们点击量的核心。

测试产品买家是否喜欢，不至于盲目推广导致亏损。

3、测款。

节省自己的时间跟预算，款式的好坏决定了你的推广难度，同时也为你的库存做准备。

4、测图。

新品可以测款测图一起进行。

老款可以在原有计划基础上创建多个创意来测图。

图片是商品的核心，做店铺其实就是在卖图片。

二、什么样的产品需要测图测款

1、标品不用测款，直接测图

同款有爆款的产品不用测款要测图

2、标品跟非标品

标品：规格化产品，有明确的型号，需要测图

非标品与半标品：没有规范化、标准化的产品，如服饰鞋包，打底裤等需要测款。

三、上架前期准备

1、上架产品

2、标题

建议用数据分析的方式来组合，不然影响后期流量。标题是最基础的问题之一。

如何做好一个标题？查找行业的热搜词；长尾词竞争较小；利用这些热搜词来组一个标题

3、基础销量跟评论

销量100左右；带图评价5-10个左右

4、详情页

想要有高转化，必须注意图片清晰、突出产品细节、优点、设计等等，成交很大因素是看图购物，其次是价格。

详情页最好是用优化过的图，找专业团队花时间好好设计一下！

四、测图

不止是主图，还有轮播图也要准备好。把要测试的图片提前添加到轮播图里，如果一张一张的测试会浪费很多时间。

第一张：主图，注重点击率

第二张：细节、卖点

第三张：效果图，实拍、尺寸

第四张：营销图，引导收藏、领取

第五张：营销图、引导转化

第六张：买家秀、售后服务

第七张：产品

第八张：整体图

五、搜索推广测款

1、日限额

日限额300-500；商品每天需要的点击数*行业点击均价，不要过早烧完限额之后直接停止计划。

2、分时折扣

全时段调整100%

3、基础信息

选择你要测试的产品

3、关键词

选择5-10个相关性强，搜索热度高的二级词。

大类目：热门搜索词不建议使用

小类目：搜索热度小就用热词

4、首次出价

按照行业平均出价，如果关键词没有曝光，那么加价1-5分。如果曝光和点击过高短时间拿到很多的点击，可以调低出价。

前期我们的目的是有高点击量，不要太在意投产比。

5、创意

创意其实就是系统随机把你的创意图推送出去，找出表现最好的创意图。

要注意图片的差异化，没有差异化会造成点击率相同。

六、测款数据

1、要求4张图累计测试点击可以在300-500以上。

2、建议测试2天

3、测试之后选出最好的一个作为主图使用，其他3张创意图删除，保留一个创意更换最好的创意图。

4、注意如果4张图的点击率都明显低于行业平均点击率，要考虑重新做图测试。

七、测款

如果没有很多同类型同款式产品选择，操作跟我们测图类似。首先创建一个搜索测试计划，加入一个款到计划的单元中，再新建其他的几个款的单元，保持平等对待，才能找出最好的款。

八、测款数据

要求每个款累积测试点击至少500以上，测试2-3天就可以根据取得的数据进行数据分析。

分析：

- 1、主推款：点击率高，转化率高，收藏率高。
- 2、潜力款：点击率高，转化率、收藏率较低
- 3、利润款：点击一般，收藏转化好，投产比高
- 4、普通款：各项指标表现比较一般