

# 拼多多代运营 直通车新玩法教你如何超越同行竞品

产品名称	拼多多代运营 直通车新玩法教你如何超越同行竞品
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
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

拼多多直通车作为重要的推广方式，在平台上有不少的商家使用，从而为自己的商品做宣传推广。不过大家都知道直通车并不是说开就能开好的，没有一定的技术，随时都有翻车的可能，那怎么样才能开好车呢？要开好车，不懂直通车的玩法是不行的，我们需要知道直通车的玩法，才能更好的操作直通车，因此下面给大家讲解一下“拼多多直通车最新玩法”。

1.关键词要选好，直通车的关键词选对了，能够给商家节省很多的钱。竞争激烈的关键词我们不要选，那是大卖家的战场，中小买家进入只会是炮灰而已；没什么搜索量的词也不要选，毕竟没有搜索量根本就不会有流量和点击；因此想要玩好直通车，关键词的选择很重要，选对了关键词还能够给标题加权呢。比如你的标题里有“五分连衣裙”，那么在直通车的关键词中也可以用“五分连衣裙”，这样对于商品的整体效果都会不错。中小商家应该选择些竞争并不是很激烈，流量却不错的词，同样也可以使用一些长尾词也是不错的方法。

2.养词，选择词之后，开始几天先养养词，增加些权重，适当的补点数据，让数据跑上几天，那样效果会更好。

3.商品数据保持不断的提升，开车期间要保持商品的数据是递增的，千万不要出现下降的情况，要给平台一种商品正在逐渐受欢迎，以获得更多的流量。

4.查看开始几天的直通车数据，作数据分析，依据曝光、点击、roi、得分等等的数据筛选词和做出价的变动。假如是曝光和点击都比较低，那么我们需要适当的将出价提高，获得展现的机会；如果是曝光、点击都不错，那么就说明可以继续，过几天后再以roi进行筛选；曝光高，点击低的则需要删除。在开车前期由于数据不高，我们要曝光和点击提高权重，但是到了后面就要以roi选出转化高的词，不能够光有曝光和点击，却没有转化。

商家们选词推广也可利用万流云的选词工具，里面的商品推荐词、精准选词、拼多多推荐词、热度飙升词，用户可根据不同选项选择里关键词加入推广计划。还可根据该关键词的相关性，搜索热度、上升趋势、竞争强度提供的数据，帮助商家筛选高热度关键词加入推广计划，引爆流量趋势。

5.主图优化，我们必须明白主图的好坏关系到买家会不会点击进店，这点各大电商平台都一样的，毕竟你在网上能够将商品展现给买家的就只有图片。开直通车测图测的就是点击率，多测几次，选择点击率高的主图，一般点击率在行业的平均数值的1.5倍。好的主图能够让商品的开车效果更好。

6.质量得分关系到出价，如果你的质量得分高，那样可以出价比其他人低，展现却比别人高。因此要玩好直通车，提高质量得分很关键。注意质量得分受到点击率的影响最大。

7.客服服务和商品详情页是roi的影响因素，所以我们要对比其他销量不错的商品，优化自家的，将自己的收益最大化。

8.开始别使用热词，用一些二级词上分更容易，等到权重上去了，再开始加热词，而且千万不要加太多，不然会降低权重的，到时又要花费很多时间和金钱才能把权重升上去。

注意：在前期词不用太多，数量一定要控制好，毕竟我们在前期主要是加权，能够降低出价。而且要调整出价时不宜幅度太大，不管是降低还是提升都要细微的调，避免影响排名，开始几天数据不好自己可以适当的补点流量和点击，为自己增加权重。

如果你能够做好以上的8点，那么你直通车可以玩的不错了。想要看更多的运营知识也可以翻翻前面的文章查看哦！希望可以帮助到你！

拼多多代运营、拼多多运营、拼多多托管