

拼多多代运营 拼多多直通车推广怎么玩

产品名称	拼多多代运营 拼多多直通车推广怎么玩
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

- 1、选词技巧，首先找准相关性最高的关键词，从各个维度去分析产品对应关键的相关性，比如属性，用途，材质，款式，等方面入手，例如：明明是短袖，如果你把长袖加进去，那么这个关键词的相似度肯定不高，也就是说你关键词下搜索匹配不是精准的。
- 2、卡时间段投放，先按照行业的投放模板，然后进行调整，比如凌晨2-5点的下单率比较低，这个时间你可以设置50%的比例投放，或者直接不投放也可以。早上6点的时候可以稍微开始慢慢投放，比如：早上7-8点事下单高峰期，你可以适当加大一下直通车时间段溢价。晚上的8-10点是下单高峰期，几个加大直通车推广力度的本时间溢价高点抢占购物高峰期的流量。
- 3、选词技巧，首先开搜索直通车的时候建议精准匹配关键词，一个产品前期推广测词的时候，选择的关键词不要超过10个，先出价稍微高一点，然后一小时后有展现了。就不要管=那些油展现的，吧没有展现词加大出价直到有展现哦为止，前期直通车限额应在100块钱不要太多。每天保证把100花完，然后第二天直通车限额加30元，然后降低5-10%左右的直通车出家，烧完就不管了。第三天还一样每天降低一点点提高更多流量，PPC更低，从而拿到更多的流量。
- 4、人群溢价。人群溢价是通过不同的人群细分，精准好自己的人群，可以昂推广效果达到意向不到效

果，大个比方你的产品是客户粘性都比较高的，回购率不较高的，你可以，如果您产品是中高端产品，大家也知道拼多多绝大多数都是低端客户，所有直接优化平台优质客户，或者高消费人群进行提高溢价。根据不同客户进行不同的人群溢价。

5、补充重点，开直通车之前首先要保证店铺有一定的基础销量和有效评价，如果一味的去开车寻找流量也是可以的，我们最终目的是要达到成交，促进转化率的目的。还有就是要设计4张直通车创意图，建议每个都不一样，这样还会每次展现都体现的不一样，四张创意图，观察七天，创意比较低的可以下掉，然后又重新做两张不一样的创意图，每周不断优化，每天调整直通车，时刻盯着数据才能提升更好的数据。