

拼多多代运营 如何降低直通车PPC 用少的钱获取更多的流量

产品名称	拼多多代运营 如何降低直通车PPC 用少的钱获取更多的流量
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	1.00/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

大家好，我是面老宋，关注老宋每天解锁不同的店铺运营知识！今天老宋给大家分享的是关于直通车。

相信从事电商行业的商家们都知道，直通车是一个付费的推广工具，简单的来说就是你需要花钱进行推广。当前由于入驻拼多多的商家越来越多，竞争越来越激烈，所以很多商家都开始将目光投向直通车，而如何降低直通车的平均点击花费成为备受商家关注的话题，因为它是直接关系到每一个卖家切身利益的事情，所以今天老宋来给大家分享关于降低直通车点击花费的方法。

1、提高点击率

想提高拼多多直通车的点击率，首先要提高直通车的点击量与展现量。因为展现量与关键词有着直接的关系，所以一定要多添加与关键词相关性高的长尾词，因为这类词市场出价较低，最开始做推广，低价排在一个靠前的位置，这样就不必担心直通车的点击花费。

2、优化关键词

关注产品的市场行情，从市场行情来降低关键词出价。对于季节性的产品，市场搜索量会有明显的起伏和下降，所以要时刻关注市场走势，在市场上刚起步阶段可以用相对较高的出价培养关键词的质量得分，等即将进去高峰期时，整个账户基础培养也差不多了，单次点击费用已经很低了，就可以以别人低的单次点击费获得同样的流量，甚至比别人更多。

3、优化质量得分

若想要降低直通车的点击花费，不仅要优化关键词，还要整个宝贝的质量得分，可以从产品的组图、标题、属性等方面进行优化，必须保证产品图与产品描述相符合，只有这样才能提高质量得分，从而得到较低的点击花费。

4、提高直通车的转化率

如何提升直通车的转化率？可以从如下几个方面入手：

- 1) 店铺装修：店铺的整体装修设计简单明确，吸引客户收藏转化。
- 2) 平台活动：通过店铺的多种活动搭配，关联商品等留住用户，继而提升店铺的购买转化率。
- 3) 掌握商品展示技巧：将商品的各个细节大图都放在宝贝下面，并将相关的材质、介绍、购买信息写的详细下，越真实的信息越能引起用户的购买欲。
- 4) 维护老客户：一般在你店铺下过单的用户大多都了解你的产品，如果好噶度较强的话，会重复不间断的购买，此时有经验的买家也要不是对老用户做一些优惠和照顾。
- 5) 留住用户：商家们一定要想办法吸引浏览过产品的用户，促进浏览过的用户回头购买，为以后的流量和销量的稳定增长打好基础。

总结：

关于降低直通车点击花费的技巧，老宋先分享到这里了，希望对大家有所帮助。想要降低直通车的平均点击花费，需要我们多方面优化，不断的提高直通车后台的各个数据来达到我们理想的效果。

其实，想要降低拼多多直通车的点击花费并不难，主要是掌握好方法，希望上述分享的方法能够给你帮助！