

直通车主计划操作技巧

—— 直通车技能进阶篇

授课老师:武汉乾坤



阿里妈妈

为堂书院



淘宝大学认证讲师（吴雨晨）

2013年从事电商领域，专攻营销引流，爆款打造与数据分析，经营过的类目有女装，纸品，家居百货，小家电等类目，在多个类目打造年销售额超过2000w的店铺。

直钻累积消耗：5000w

淘宝客累积引入付款金额：

2000w 丰富运营推广经验

直通车的操作策略定位 - 引流打造爆款利器

直通车的操作思路是否正确

- 按一定销售额比例投入
- 按目前的盈亏比例投入
- 随意试一试，好就多投入，不好就少投入
- 先砸个20w在说



直通车几个投放思路

- 1 唯一相对快速且比较可控的推广方式
- 2 先定预算在做操作，而不要先操作 在定预算
- 在相对基础做好的情况下在操作而不要一开始马上盲目操作



直通车操作 - 1 关于每日消耗控制技巧



预算目的

攻击型

- 产品有潜力
上升
- 行业上升周期

防守型

- 产品无潜力
上升
- 行业下降周期

不要相持不下

案例分析：单品销量被屏蔽10天，后续如何处理



屏蔽前：每日直通车1200元/日

屏蔽后：每日直通车3000元/日

目的：守住一个月的月销量，不可以按照销售额一定具体比例来投放

进攻的刮刮乐产品

直通车操作 - 1 关于每日消耗控制技巧

1 标类如何看自己产品是否有降价空间

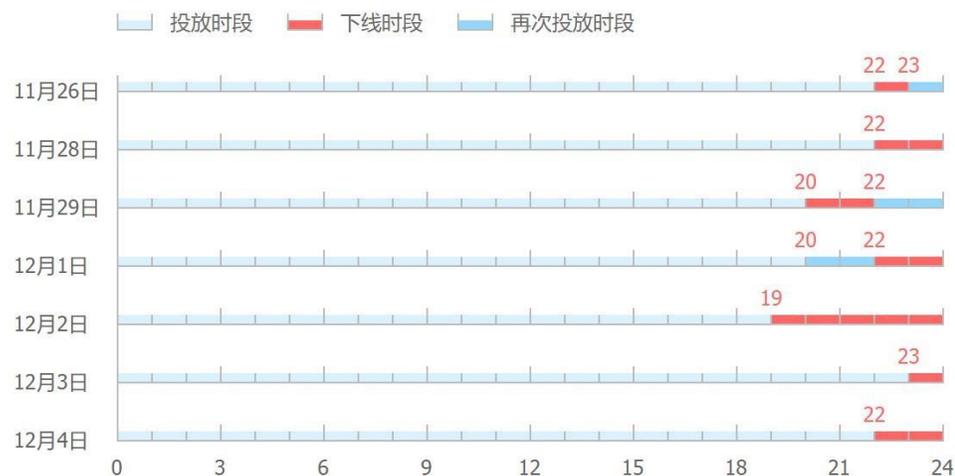
不设置预算 每日预算

预算： 元 标准投放 智能化均匀投放 新

根据实时数据，您的计划日限额余额在24:00之前小于800元，建议您尽快提高预算。推荐预算 **2700**/天。

到达预算下线时间：[设置提醒，预算下线早知道>>](#)

过去 30 天有 16 天发生预算下线，取最近 7 次下线共流失 **2290** 点击量：



保存设置

观察自己什么时候
预算花完，在预算
一定的时候

12点花完 50%

16点花完 25%

20点花完 10%

重点关注

2 分时区观察预算-时区

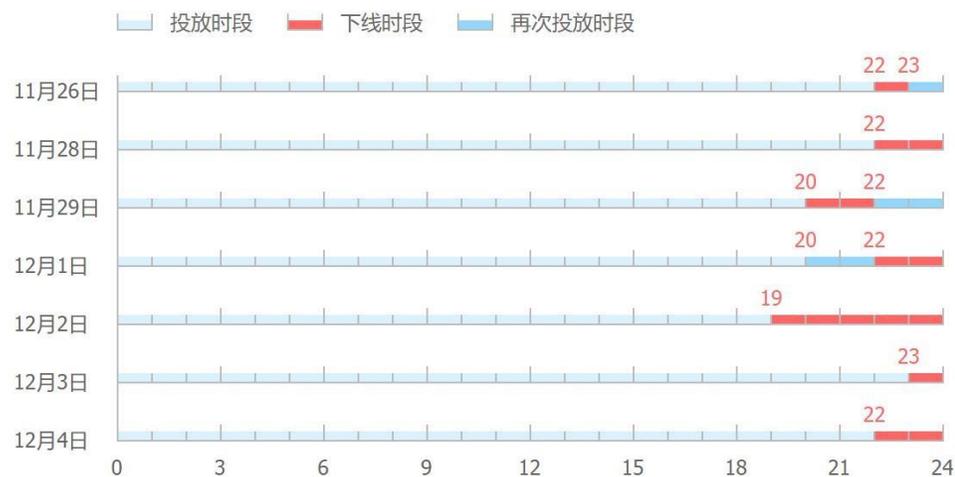
不设置预算 每日预算

预算： 元 标准投放 智能化均匀投放 新

根据实时数据，您的计划日限额余额在24:00之前小于800元，建议您尽快提高预算。推荐预算 **2700**/天。

到达预算下线时间：[设置提醒](#)，[预算下线早知道](#)>>

过去 30 天有 16 天发生预算下线，取最近 7 次下线共流失 **2290** 点击量：

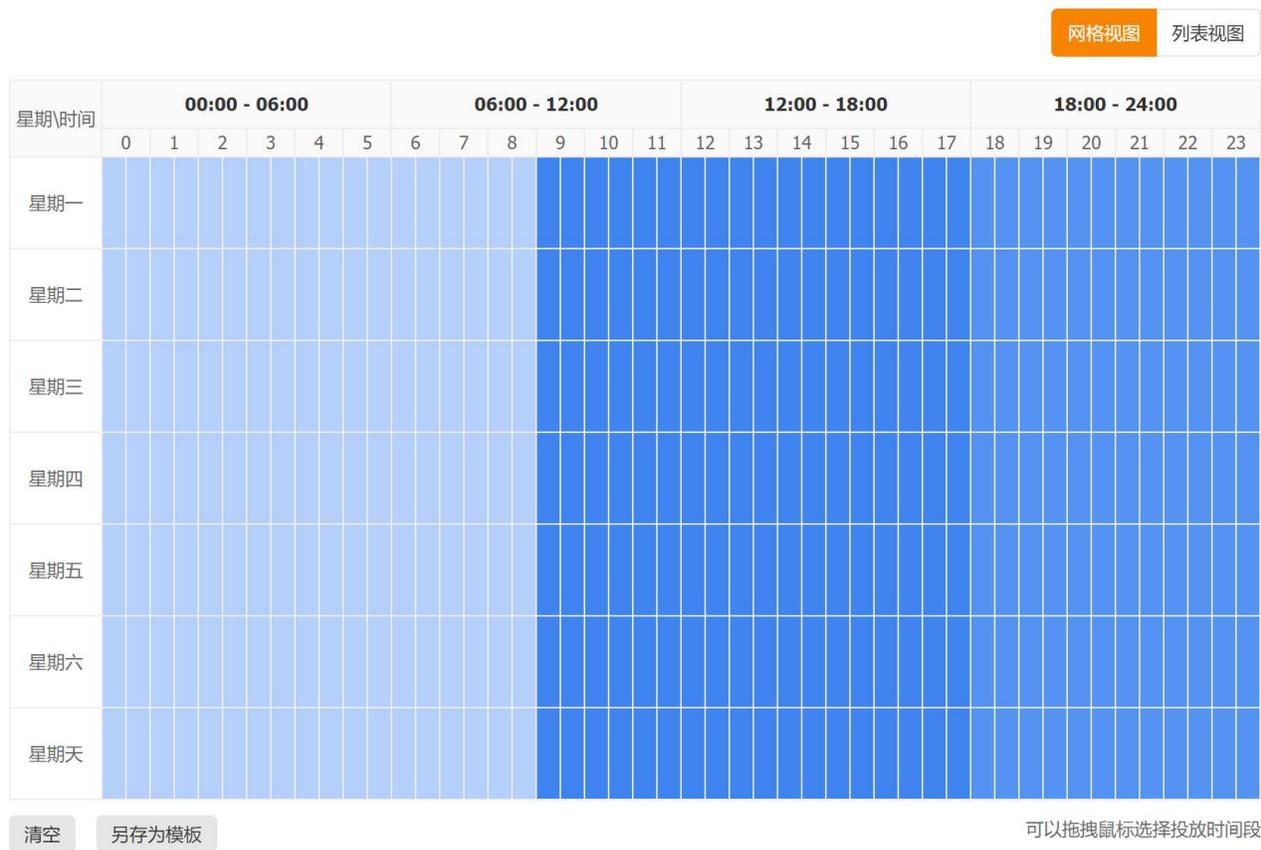


保存设置

第一时区 8-12
第二时区 12-16
第三时区 16-20
第四时区 20-24

我们一般认为四个时区的消耗，其实是差不多，很多时候晚上会多一点

3 利用时间折扣降价



时间折扣可以帮助不大会设置关键词的商家进行批量关键词的设计

4 如何利用关键词出价降低自己

K

<input type="checkbox"/>	状态	全部	关键词	计算机质量分	移动质量分
<input type="checkbox"/>	推广中		智能匹配	-	-
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 纸巾 无香	10分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 原浆纸不漂白 抽纸	9分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 原木抽纸	8分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 竹纸巾	9分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 原浆纸不漂白 卫生纸	8分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 卫生纸抽	7分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 竹纸	8分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 原色抽纸	8分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 原浆纸抽纸	9分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 竹纤维纸巾	8分	10分
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■ ■	左 婴儿纸巾抽纸专用 新生儿	8分	10分

A 点击率高的词

B 点击率低的词

A词降价幅度低于B降价幅度
特殊：点击率差但是ppc特别低，这个时候怎么办？

4 如何快速设置出价

关键词 (165) 精选人群 **新** 人群数据和关键词

+ 添加关键词 修改出价 抢首条

汇总 计算机 移动设备 细分条件:

状态 全部 关键词

暂停 智能匹配

<input checked="" type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■	左 车载手
<input type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■	左 手机车架
<input checked="" type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■	左 汽车手
<input checked="" type="checkbox"/>	推广中	■ ■ ■	左 手机汽架

关键词 (165) 精选人群 **新** 人群数据和关键词

+ 添加关键词 修改出价 抢首条

汇总 计算机 移动设备 细分条件:

状态 全部 关键词

+ 添加关键词 修改出价 抢首条 抢位助手

批量修改出价

自定义出价: 元

使用默认移动比例出价 **折**

提高/降低出价幅度: 提高 元

提高/降低出价百分比: 提高 %

确定 取消

5 如何监控每日花费



监控点击量和平均点击花费曲线, 观察自己策略是否是按照自己思路执行

直通车操作 - 2 直通车核心原理与地域技巧

1 低价引流核心思路



通过不断增加流量渠道，
减少对每一个流量渠道依
赖，进而使得ppc降低

2 地域设置技巧

请选择投放区域				
<input checked="" type="checkbox"/> 华北地区	<input checked="" type="checkbox"/> 北京	<input checked="" type="checkbox"/> 天津	<input checked="" type="checkbox"/> 河北 (11)	<input checked="" type="checkbox"/> 山西 (11)
	<input checked="" type="checkbox"/> 内蒙古 (12)			
<input checked="" type="checkbox"/> 东北地区	<input checked="" type="checkbox"/> 辽宁 (14)	<input checked="" type="checkbox"/> 吉林 (9)	<input checked="" type="checkbox"/> 黑龙江 (13)	
<input checked="" type="checkbox"/> 华东地区	<input checked="" type="checkbox"/> 上海	<input checked="" type="checkbox"/> 江苏 (13)	<input checked="" type="checkbox"/> 浙江 (11)	<input checked="" type="checkbox"/> 福建 (9)
	<input checked="" type="checkbox"/> 安徽 (17)	<input checked="" type="checkbox"/> 山东 (17)		
<input checked="" type="checkbox"/> 华中地区	<input checked="" type="checkbox"/> 河南 (18)	<input checked="" type="checkbox"/> 湖北 (17)	<input checked="" type="checkbox"/> 湖南 (14)	<input checked="" type="checkbox"/> 江西 (11)
<input type="checkbox"/> 华南地区	<input type="checkbox"/> 广东 (20)	<input checked="" type="checkbox"/> 海南 (14)	<input checked="" type="checkbox"/> 广西 (14)	
<input type="checkbox"/> 西南地区	<input checked="" type="checkbox"/> 重庆	<input checked="" type="checkbox"/> 四川 (21)	<input checked="" type="checkbox"/> 云南 (16)	<input checked="" type="checkbox"/> 贵州 (9)
	<input type="checkbox"/> 西藏自治区			
<input type="checkbox"/> 西北地区	<input checked="" type="checkbox"/> 陕西 (10)	<input checked="" type="checkbox"/> 甘肃 (14)	<input checked="" type="checkbox"/> 青海 (8)	<input checked="" type="checkbox"/> 宁夏回族自治区 (5)
	<input type="checkbox"/> 新疆维吾尔自治区			
<input type="checkbox"/> 其他地区	<input type="checkbox"/> 台湾	<input type="checkbox"/> 香港	<input type="checkbox"/> 澳门	<input type="checkbox"/> 国外

地域也是低价引流的核心，
全线进行设置

直通车操作 - 3 直通车关键词出价技巧

直通车操作的两个阶段

上分期

- 以点击率为主

稳定期

- 以低价ppc或者ROI为主

直通车三种计划

测款计划

- 测试产品潜力

低价PPC核心计划

- 推广主阵地

Pc/定向/精准词 盈利计划

- 以盈利和投产为主

1 如何设置预

本

设置日限额

- 如当前推广计划当日消耗达到日限额时，该计划下所有的推广将全部下线，第二天自动上线，[了解详情 >>](#)
- 如推广计划因到达日限额下线，您可立即通过调整日限额来使推广计划重新上线
- 花费可能出现超出日限额的情况，但日终会自动返还超出部分，[了解详情 >>](#)

不设置预算 每日预算

预算： 元 标准投放 ? 智能化均匀投放 ? 新

根据实时数据，您的计划日限额余额在24:00之前小于800元，建议您尽快提高预算。推荐预算 600/天。

到达预算下线时间： [设置提醒](#)，[预算下线早知道>>](#)

过去 30 天有 8 天发生预算下线，取最近 7 次下线：

投放时段 下线时段 再次投放时段

测款计划：预算 200-400元/日

核心计划：使用生意参谋制定预算，做大预算和长期规划预算，不做小预算

盈利计划：ROI能保住情况下的投入，一般200-400元

2 关键词如何出价 - 质量分优化阶段

状态	全部	关键词	计算机质量分	移动质量分	计算机排名	移动排名	计算机出价	移动出价	点击量	点击率
推广中		智能匹配	-	-	-	-	0.10元	折 0.10元	-	-
推广中		车窗防雾剂	8分	10分	无展现	移动前三	0.10元	3.09元	61	9.27%
推广中		汽车玻璃防雾剂 雨剂车窗除雾	-	-	无展现	移动4~6条	0.10元	4.81元	40	9.43%
推广中		车仆玻璃防雾剂	7分	6分	无展现	移动7~10条	0.10元	3.95元	28	5.53%
推广中		汽车防雾剂 长效 冬季	-	-	无展现	移动前三	0.10元	3.43元	23	18.55%
推广中		玻璃防雾剂 长效 车用 前挡 冬季	7分	7分	无展现	移动前三	0.10元	5.19元	13	18.84%
推广中		防雾剂	8分	8分	无展现	移动首条	0.10元	1.58元	13	13%
推广中		汽车防雾剂 长效	8分	7分	无展现	移动4~6条	0.10元	2.73元	12	12.77%
推广中		汽车防雾剂车窗除雾 长效	-	-	5页以后	移动7~10条	0.10元	3.53元	11	5.12%
推广中		玻璃防雾剂	8分	7分	无展现 分布	移动11~15条 分布	0.10元	2.34元	10	11.90%
推广中		汽车风挡玻璃防雾剂	7分	7分	无展现	移动11~15条	0.10元	4.07元	8	8.70%

- 敢于出高价
- 点击率高的加价
- 点击率低的降价
- 不看转化率，加够率，收藏等其他因素，以点击率优先

2 关键词如何设置出价 - 关键词覆盖

状态	关键词	计算机质量分	移动质量分	计算机排名	移动排名	计算机出价	移动出价	展现量
推广中		7分	7分	无展现	无展现	1元	1.50元	2
推广中		7分	9分	第3页	移动4~6条	1元	1.50元	35
推广中	手纸批发包邮	4分	6分	5页以后	移动4~6条	1元	1.50元	16
推广中	地纸批发 家	7分	7分	无展现	无展现	1元	1.50元	7
推广中	用新生儿	8分	10分	第3页	移动4~6条	1元	1.50元	41
推广中	器川寿田纸巾抽	7分	8分	第4页	20条以后	1元	1.50元	12
推广中	抽纸批发 整箱	7分	9分	第5页分布	移动前三分布	1元	1.50元	12
推广中	批发特价	8分	8分	无展现	移动4~6条	1元	1.50元	7
推广中		8分	9分	第2页	移动前三	1元	1.50元	8
推广中	抽纸	9分	9分	无展现	移动前三	1元	1.50元	3
推广中		7分	7分	无展现	无展现	1元	1.50元	3
推广中		7分	7分	无展现	无展现	1元	1.50元	14
推广中	抽纸	7分	7分	无展现	无展现	1元	1.50元	8
推广中	抽纸	7分	7分	首页 (非前三)	移动7~10条	1元	1.50元	13
推广中	纸巾批发			首页 (非前三)	移动前三			

提高低价ppc核心思路中的关键词覆盖率，让更多的关键词得到展现

3 巧用抢位助手

+ 添加关键词 修改出价 抢头条 抢位助手 修改匹配方式 添加关注 新

新建策略

亲，修改出价可以实现统一提高/降低出价~

策略类别： 主打爆款

设备： 计算机 移动设备

抢位频率： 实时

溢价比例： 25 %

期望排名： 请选择期望排名

策略名称： 第一名
前三名

立即启用新策略

启用排名保障 (让您在抢位不成功时,也能以合适价格获得较好排名)

确定 取消

关键词	操作
车载手机架 出风口	删除
手机架 车载 出风口	删除

1 设置实时抢位
2 设置排名保障
同样的 抢位助手**20%**效果
会 优于多出价**20%**抢到更
多的 流量

Thank You

阿里妈妈

為堂書院

