

直通车点击量多少比较好~淘宝开直通车点击量收钱是怎么算的?-股识吧

一、如何分析直通车宝贝展现量很高但是点击率却很低的问题

直通车推广图片主图要凸显宝贝的卖点及宝贝的竞争力，若宝贝的销量有优势，就在主图上凸显销量，如果宝贝的价格有优势，就在主图上打价格。

反正宝贝的优势在哪，就凸显哪里，这是很自然的。

此外，还可以根据季节的变化去更换主推产品的主推色。

春夏季的话色调比较清爽一些

二、淘宝直通车 一朋友开直通车一天发五六十个件 我开直通车一天发二十个左右 是不是开了直通车还有还开

推广方式多呢，比如钻石展位，你可以在卖家中心推广里面看，而且直通车根据你的消费的多少，直接影响你宝贝排名的，也许你朋友设置的价格比你高，排名比你靠前呗。

。

。

而且别的平台也有很多推广的，比如百度推广，性质和直通车差不多，也是根据点击量收费的，但是价格更高

三、淘宝直通车 默认出价0.1是什么意思 是不是别人点击一下进你的店铺你就要给 淘宝1毛钱？

直通车刚开要交500元的广告费的 收费方式是按点击收费的

就是点了直通车广告进去到你的产品的话就收费一次

如你按默认出价0.1那边别人点了直通车的广告进去你就要付0.1元

不管那个人付款了没有 然后其他方式点击进去你的店铺是不用收费的

仅限点击直通车的广告进去价格你自己定就行

建议优化界面产品转化率高了再开车 前期开很烧钱 转化率高了效果很客观的

四、直通车设置0.25元点击花费。为什么点击产生的费用是0.7元左右，基本是智能匹配的。高手传授一下！

分为PC和移动端一般都是移动比PC高两倍这样设置，出价的意思是我为了保住这个位置所能接受的最高价格，并不是最终扣费。

按照公式最终扣分与你质量分下一位的质量分有关，前期为了拉展现可以用广泛匹配，PC和移动最好分开两个计划开车，先测图测款，不要用智能匹配只会浪费钱。

五、为什么我的直通车开了，，还没有点击量，，平均出价5毛，，我已经出到6毛了

看根据你的行业平均出价来看你出价是否高低，没有点击量，可能是你选择的关键词，是竞价价高的流量词，建议选择精准词，费用低一些，转化率也会高些，如有疑问，联系我Q，账号就是Q号

六、什么样的淘宝店铺适合上直通车？

不宜开直通车情况：1.毫无经验的新手卖家不要盲目开车众所周知，直通车是一种烧钱的广告模式，所以在决定开车之前最好先了解其操作的基础，如直通车的质量得分如何计算、直通车的关键词如何选择、如何出价、如何提高点击率、如何提升转化率等等。

不然，没有任何基础地盲目开车，只会白白地浪费银子。

2.图片不好看的商品不要参加直通车在直通车推广中，图片是获得点击率的最重要因素。

图片不好看，甚至模糊不清，那么又如何吸引买家的关注呢？没有关注就没有点击率，没有点击率就没有流量，没有流量就等于没有销量，开直通车也就没有什么效果。

3.价格太高或太低的产品不适宜开车价格太高的产品开车，其转化率肯定不高；价格太低的产品，容易引起买家对其质量的怀疑。

所以，选择参加直通车推广的产品价格要适中，这样才能保证投入和产出的正价比，用利润换回广告费。

4.没有销量的产品不适宜开车没有消费者会喜欢卖得不好的产品，参加直通车的产

品性价比越高，销量越好，转化率就越高。

5.中小卖家不要争夺热门关键词关键词的热度越高、流量越大，其竞争也会越大，需要花的钱也就越多，中小卖家是无法承担的，所以不要盲目地争夺那些热门关键词，锁定长尾词是个不错的选择

七、淘宝开直通车点击量收钱是怎么算的？

首先是预充值的形式，用现金充值到直通车账户，成为账户余额；
然后按点击收费的模式（CPC）扣除余额

参考文档

[下载：直通车点击量多少比较好.pdf](#)

[《股票停止交易多久》](#)

[《股票亏18%需要多久挽回》](#)

[《股票变st多久能退市》](#)

[《股票成交量多久一次》](#)

[下载：直通车点击量多少比较好.doc](#)

[更多关于《直通车点击量多少比较好》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/article/55697994.html>