

为什么直通车点击量比展现量还高_求高手帮我分析一下这个直通车，为什么出价那么高，点击费用那么低...-股识吧

一、求高手帮我分析一下这个直通车，为什么出价那么高，点击费用那么低 ...

第一你的质量分已经超过直通车质量分 你直通车已经成仙 无法解释
一般情况是无线端的才可能这么低

二、淘宝直通车展现量高点击率低是什么问题?

那就看你标题，或广告图片。
还有是你总共关键词加起来的展现量吗，还是单个关键词的？

三、淘宝直通车的展现量、点击量、质量得分分别代表着什么意思？之间有什么联系？

展现量：就是搜索时展现的数量
点击量：就是搜索后被点击的数量
质量得分：点击量/展现量的值越高就说明质量得分越高

四、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

五、拼多多直通车曝光很高，但是没有点击是因为什么？

一个是图片的问题，然后是价格问题，最后就是销量问题了。

有一款叫多多雷达的软件，这款是拼多多电商平台的数据分析工具，专注于监控竞品店铺，可全面监控对手运营数据，包括引流关键字、自然流量和付费流量的宝贝数、每日销售报告、宝贝修改痕迹（价格标题主图）、店铺动销率、引流等分析功能。

六、直通车有展现有点击却转化低，反而收藏量增高，求分析和解决方法，请详细些。

收藏高，转化低，说明款式上符合了访客的需求，但是可能价格上或者包邮问题上等原因让买家犹豫了，可以考虑采用包邮，或者通过江湖策对购物车和收藏用户发放小额优惠券等促销形式刺激买家消费，希望亲能采纳哦！

七、淘宝直通车质量得分10分但是展现量低

新版的直通车现在是千人千面的，排名已经取消了！你的直通车还是排名表示你还不是淘宝选中的店家，没有新的出价工具！现在的出价排名都是无意义的，都换成流量获取能力了！展现不好具体可能跟你的产品分类、宝贝属性有关！无点击、无转化也会使你的展示少！具体情况非常多不好举例！新的流量获取能力工具：

八、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

九、宝贝主图用展示量多的还是点击量高的好

这个肯定是要点击量高的，因为使用大量ip操作能提高的，介绍你去用下《无敌点击狗》软件，是能大量不同ip增加店铺浏览的！

参考文档

[下载：为什么直通车点击量比展现量还高.pdf](#)

[《股票一般翻红多久》](#)

[《债券持有多久变股票》](#)

[《股票冷静期多久》](#)

[《新股票一般多久可以买》](#)

[《一般开盘多久可以买股票》](#)

[下载：为什么直通车点击量比展现量还高.doc](#)

[更多关于《为什么直通车点击量比展现量还高》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/read/17703993.html>