

# 关于美团外卖付费推广说明手栅

上次营运群有人问关于推广设置,因为我来公司才四个月,到目前没有给那个店操作过付费推广.但根据我知道的相关推广方法列出来,大家可以参考.

**从我们从这几个月总后台的数据显示情况如下:**

1.按周显示:周一订单量少,周二开始上升,每天增量,一直到星期天达到最高.有时星期六是最高

2.按天显示:从早上九点开始增量到中午 11 点半以后开始下降,下午两点开始又增量,一直到下午五点半.

根据以前数据分析,如果是我做推广,我会这样操作:

1.先设置一个出价,比如 1.5 元( 需要根据你当地竞争力通过多次试验就能知道出价 ),会在星期二到星期天之间加价,星期六和星期天加价更高一些

2.按日出价,从早上九点到十一点半加价,下午两点到六点加价。

3.推广时间从早上营业开始到晚上停业。非加价时间出最低价,高峰期通过加价实现最高出价。

**我看了美团外卖的推广设置,上面的我说的是可以设置,另外注意以下几点:**

1.推广模式选择自助推广,

2.设置定向推广,定向推广除按时间加价需要设置外,需要对人群加价里面“店铺新客”加价

3.需要关闭推广出价设置里面“出价助手”,这个出价是系统出价,并且还可以溢价。一般我在做其它平台时也有这个,新店我会开,推广做两个月后,就关掉溢价。因为前期需要“烧词”,当然美团外卖是没有关键词可烧,但以前听王总说,美团外卖同样是可以做一定时间推广后,当你店铺销量好时,推广出价是可以以最少的钱推到最前面。这一点和我做的天猫是一样的。从开始的每次点击 3 元,当产品销量很好,评价很好时,我只需要出 0.3 元就可以排第一了。因为本身产品权重高.

4.付费推广,在节日的前三天开始天天加码,节日时是最好的推广时间

5.新店不推荐付费推广,因为你还没有太多交易,付费成本过高,应该通过地推,或其它方式,当订单每天都有,或一个月超过 20 单以上,或重大节日时,才可以考虑付费推广

付费推广，是根据你当地竞争情况，多次调试，有时长达两个月，你才能知道，你出多少价，需要加价多少，才能达到最好的效果，并且每一个地区每天或每周的出单时间不同，你还要根据这些情况，在出单最高峰时通过加价来达到最高出价

付费推广要慎重，我给大家的见意，大家可以参考，但一定要多次调试才能知道你当地的推广最终设置。

对于美团外卖来，比如我全天出价是 2 元，设置早上九点到到 11 点为+1.2 元  
这样早上九点到 11 点为:2+1.2 元，12 点到下午两点又自动变回 2 元，下午两点到下午五点又加价 1.2 元。这样可以实现，早上出价高，中午低，下午高。

那么有人要问，为什么我今天推广了 50 元一个单都没有，第二天我不推广了，却有单了，这个有以下情况:

1. 今天你花的 50 元，买家进来了，看了看花，先加购，或先收藏，第二天或节日时买。
  2. 买家进来，感觉图片不好，标题写的不是我要的花，价格高，不想买了，
- 我只是根据我以前的经验告诉大家付费推广的方法，如果有那些写的不对，请按你实际情况设置。

以下是我给天猫设置的推广时间，是让大家理解什么是加价  
以下图说明，从早上 0:00 到早上八点是以最少的钱出价，下午六点-晚上八点减一半，晚上八点到晚上 23 点又是全天最低价，星期天推广最少，因为星期天订单最少，这是根据不同产品不同的设置。比如我设出价是 2 元， 0:00 到 7:00 出价是  $2 \times 30\% = 0.6$  元

