

付费引流

演讲人:才哥

2018.12.21



淘宝大学
Taobao University

让学习更简单



 淘宝大学认证讲师

擅长方向 平销转化、内容营销

花名：才哥，8年电商经验，淘宝大学认证讲师，经营店铺食品糕点类目100强，新开店铺半年业绩过千万，公办职业学校电商实操老师。

擅长领域：店铺日常运营、数据运营、平销转化、内外活动转化、内容营销、团队管理、爆款打造，精通淘宝客、直通车、钻展等引流工具。

思考？



付费引流的目的的是什么？

目录

- 1、直通车原理
- 2、直通车计划建立及选词优化
- 3、淘宝客原理
- 4、淘宝客计划建立及优化

01 | 直通车原理

1

什么是直通车？

淘宝直通车是为专职淘宝卖家量身定制的，按点击付费的效果营销工具，为卖家实现宝贝的精准推广。

首页 > 推广 > 全部推广计划

[多推广计划介绍](#) [如何推广新宝贝](#)

全部推广计划

过去30天

花费 ?

点击量 ?

点击转化率 ?

平均点击花费 ?

总成交金额 ?

投入产出比 ?

97,542.14

56,661

28.49%

1.72

411,300.94

4.22



计划(12)

“智能推广”即老版的“批量推广”，智能推广下您只需批量设置最高出价，提升推广效率

计划名称

+ 新建推广计划

暂停推广

参与推广

汇总

计算机

移动设备

细分条件:

全部

2

开通直通车？



3

直通车的特点

1) 客户精准

只有想买这种宝贝的人才能看到你的广告，给你带来的点击都是有购买意向的点击，带来的客户都是购买意向的买家。

2) 免费展示

买家点击才付费，自由控制花销，合理掌控你的成本。

3) 排名(综合得分) = 关键词出价*关键词质量得分

4

直通车扣费公式

每件商品1个计划里可以设置200个关键字，可以多达8个计划1600个关键词， 卖家可以针对每个竞价词自由定价，并按实际被点击次数付费。（每个关键词最低出价0.05元 每次加价最低为0.01元）。

$$\text{扣费公式} = \frac{\text{下一名出价} * \text{下一名质量得分}}{\text{我的质量得分}} + 0.01\text{元}$$

4

直通车扣费公式

影响直通车综合排名的质量得分的维度有哪些？

1. 关键词相关

(1) . 宝贝本身的类目/属性/标题/图片/详情页等信息和买家搜索意向要相符合。

例如：把宝贝放在最相关的类目进行推广，遵守淘宝商品发布规则；上传宝贝时，认真填上相关属性。当宝贝属性和买家的搜索需求越吻合，质量得分越高。所以属性填的越全，宝贝总体质量得分越高。

(2) . 添加关键词时，请选择和宝贝所属类目，属性和标题相关的关键词，这样质量得分上会有较高的分值。

4

直通车扣费公式

影响直通车综合排名的质量得分的维度有哪些？

2. 创意质量

增强宝贝本身的吸引力

例如：提高图片、详情页面质量，增加第一图片的点击率。

3. 买家体验要好

(1) . 推广信息的客户反馈或者使用感受，也就是宝贝成交转化率要高

(2) . 物流等售后服务要好

5

展示位置

淘宝网 Taobao.com

宝贝 麻花 搜索 在结果中排除 请输入要排除的词 确定

省份: 湖北省 重庆 浙江省 天津 四川省 山东省 河南省 陕西省 山西省 多选 更多

选购热点: 特产 婚庆批发 糕点 点心 三只松鼠 百草味 大礼包 办公零食 怀旧食品 多选 更多

特产品类: 磁器口古镇麻花 桂发祥十八街麻花 稷山麻花 天津糕点 北京蜜麻花 众望小麻花 多选 更多

筛选条件: 口味 相关分类

您是不是想找: 小麻花 天津麻花 红糖麻花 陈麻花 十八街麻花 麻花小辫 网红麻花 手工麻花 陈昌银麻花 蜜麻花 麻花零食 众望小麻花

综合排序 销量 信用 价格 发产地 1/100

☐ 包邮 ☐ 赠送退货运费险 ☐ 货到付款 ☐ 公益宝贝 ☐ 二手 ☐ 天猫 ☐ 正品保障 ☐ 7+天内退货 更多 合并同款宝贝

实发280gx5包 仅需 **¥21.9**

¥21.90 包邮 32122人付款

手工小麻花零食袋装280gX3网红零食小吃蛋香酥麻花休闲食品批发味

爱尚小芳芳旗舰店 湖北 襄阳

满减188减100 **¥5.9**

¥11.80 17275人付款

满减【三只松鼠_俏蓝腰麻花112g】零食特产天津风味小麻花黑糖味

三只松鼠旗舰店 安徽 芜湖

¥43.60 包邮 5559人付款

桂发祥正宗十八街麻花散装多味天津麻花套装特产手工零食小吃

桂发祥十八街旗舰店 天津

口味任选 实发7包 下单送4包 **¥3.54**

¥24.80 包邮 81671人付款

手工小麻花零食袋装280gX3网红零食小吃蛋香酥麻花散装箱批发味

爱尚小芳芳旗舰店 湖北 襄阳

独立小包装 80根 包邮

红糖浇汁 甜香脆

¥15.80 销量: 9644

价格太低! 限购一个

抢购价 **¥19.8**

¥19.90 销量: 1209

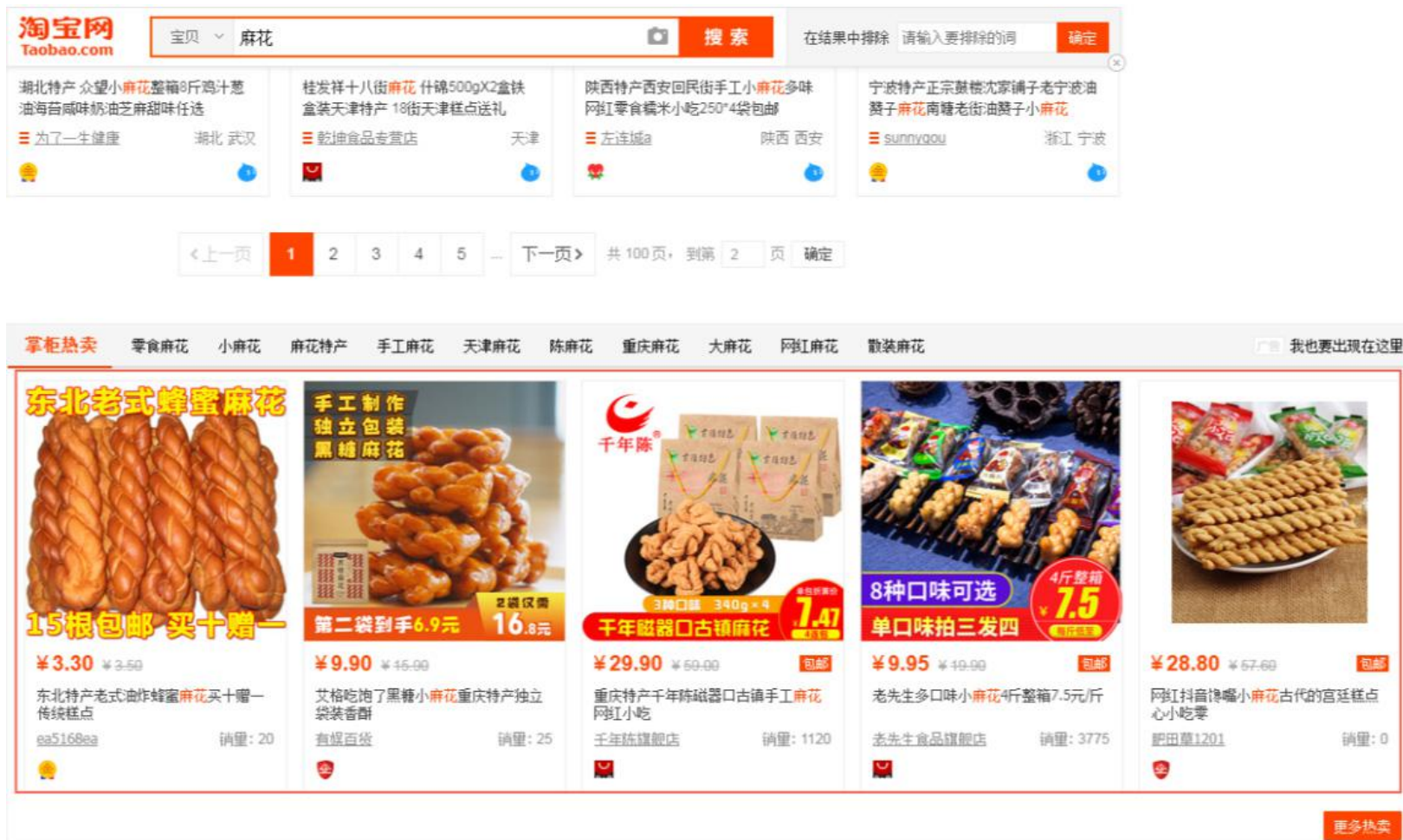
全场第2件半价! 数量有限! **¥6.42**

第二件仅需 **4.95元!** 立即购买



5

展示位置



5

展示位置

(1) 关键词推广

电脑端：淘宝搜索关键词后页面左侧，有1-3位展示位，有提示“掌柜热卖”，页面右侧有16个竖着展示位，页面底端横着的5个展示位。每页展示21个宝贝，右侧展示1-16位，下面展示17-21位，搜索页面可一页一页往后翻，展示位以此类推；

手机淘宝/手机网页版：搜索结果中，带有“HOT”字样的宝贝。



5

展示位置

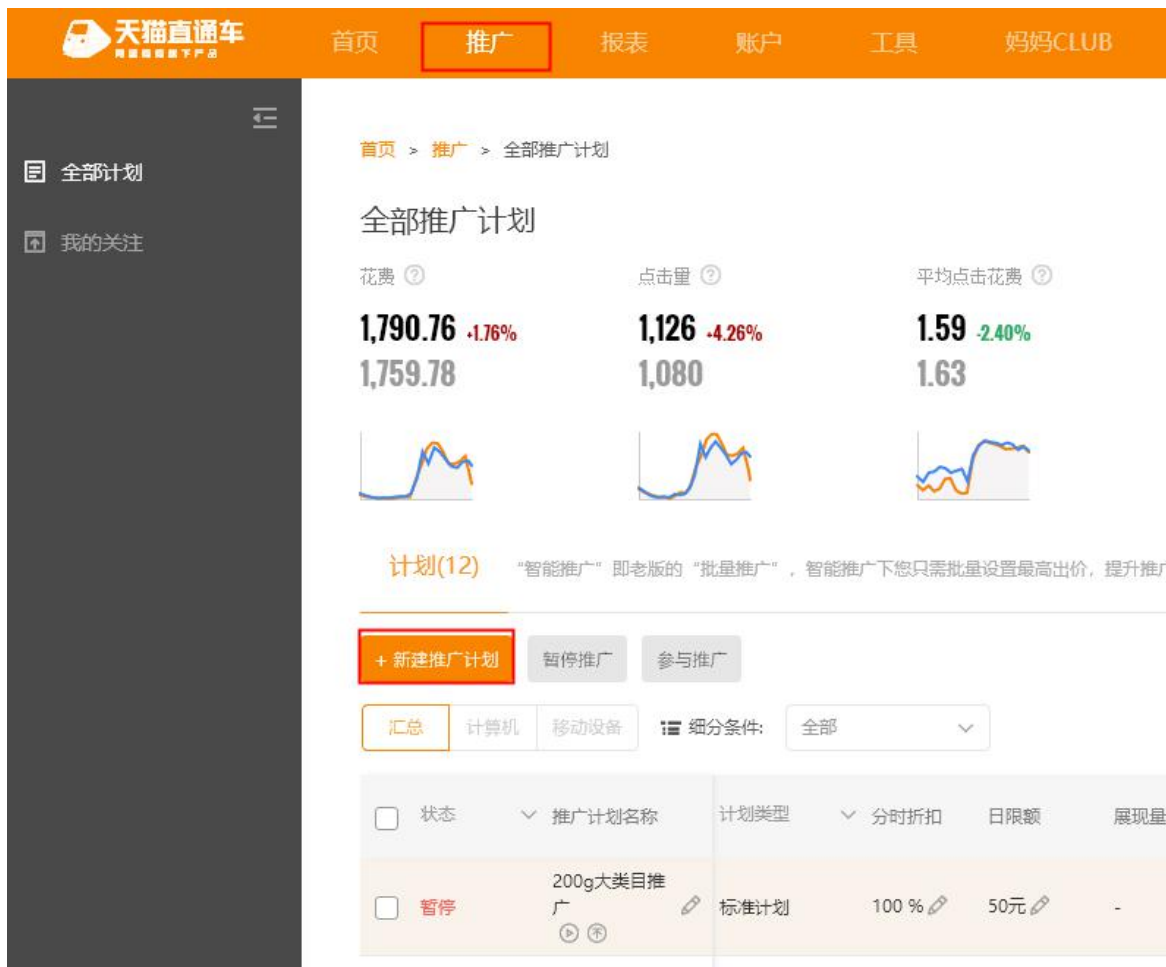
(2) 定向推广展示位

手机淘宝猜你喜欢猜后喜欢、旺旺买家版每日焦点-热卖、我的淘宝-已买到的宝贝、已买到的宝贝-物流详情页、收藏列表页等。有效触达高活跃度的购物人群。该位置对创意有特殊要求，满足无牛皮癣、少文字、无边框、图片清晰、浅色背景等，才有可能获得展现

02 | 直通车计划建立及选词优化

1

建立计划



1

建立计划

选择营销场景

营销场景选择 ①

货品经营

☐ 日常销售- 促进成交 ②

☐ 宝贝测款- 均匀快速获取流量 ②

☐ 定时上架- 促进收藏加购 ②

☐ 活动场景- 促进活动爆发 ②

☒ 自定义场景 ②

自定义

推广方式选择

选择推广方式

☐ 智能推广 (原批量推广) ②

☐ 系统推荐

☒ 自定义



智能推广 **推荐**

系统智能托管、大数据优势、省心省力

VS



系统推荐

借鉴系统方案、再加手动调整

VS



自定义

自行设置、自行优化

下一步, 进入推广设置



淘宝大学
Taobao University

让学习更简单

1

建立计划

推广设置

投放设置

计划名称

爆款计划

①

日限额

☐ 不限

☒ 有日限额

300

元

建议您合理设置每日花费预算，避免过早下线错过优质流量。

投放方式

☒ 智能化均匀投放 ②

☐ 标准投放 ②

高级设置

立即设置

单元设置

选择单元类型

☒ 宝贝推广 ③



未选择任何宝贝



淘宝大学
Taobao University

让学习更简单

1

建立计划

投放平台

投放地域

投放时间

- 您可通过点击  来设置是否投放, "▲" 表示暂不可投放
- 您只有投放淘宝站内的定向推广后, 才能选择投放淘宝站外的定向推广, 了解详情>>
- 定向推广全面升级, 全链路资源位覆盖精准消费者。点此查看详细介绍

计算机设备

淘宝站内

淘宝站外 ①

搜索推广 ②

投放

搜索推广

不投放



投放

定向推广 ②

不投放  投放

定向推广

不投放



投放

移动设备

淘宝站内 ②

不投放  投放

淘宝站外 ②

不投放



投放



1

建立计划

投放平台

投放地域

投放时间

- 您可通过点击  来设置是否投放, "▲" 表示暂不可投放
- 您只有投放淘宝站内的定向推广后, 才能选择投放淘宝站外的定向推广, 了解详情>>
- 定向推广全面升级, 全链路资源位覆盖精准消费者。点此查看详细介绍

计算机设备

淘宝站内

搜索推广 ①

投放

定向推广 ②

不投放  投放

淘宝站外 ①

搜索推广

不投放  投放

定向推广

不投放  投放

移动设备

淘宝站内 ①

不投放  投放

淘宝站外 ①

不投放  投放

1

建立计划

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

保存设置



1

建立



未选择任何宝贝

添加宝贝

 **创意设置** 新建流程中，目前默认使用主图，您可以在新建完成后在创意板块进行更换设置。



请先投放设置和单元设置

下一步，设置推广方案

返回上一步

1

建立计划

推荐关键词 ②

⊕更多关键词

修改出价



修改匹配方式



未选择任何关键词

添加关键词

定向推广

智能投放出价 ②

0.05

元

完成推广

返回上一步



淘宝大学
Taobao University

让学习更简单

2

选词优化-直通车内添加关键词

添加关键词

小麻花 零食

您还可以添加199个

宝贝推荐

搜索关键词

同步淘宝网搜索, 请点击查看系统推荐的关键词

所有推荐词 > 移动设备 共推荐 798 个关键词

选择设备: 全部 计算机 移动设备

推荐理由: 全部 热搜词 潜力词 同行词 飙升词 手机标 更多

指数筛选: 全部

关键词	推荐理由	相关性 ↑	展现指数 ↑	市场平均出价 ↑	竞争指数 ↑	点击率 ↑	点击转化率 ↑
<< 小麻花 零食	左	★★★★★	2790	0.83元	105	8.50%	8.24%
<< 小零食	热左	★★★★★	73853	0.78元	728	6.44%	7.09%
<< 特产小零食	左	★★★★★	1314	0.72元	78	1.83%	0%
<< 麻花特产	左	★★★★★	2430	0.69元	80	5.85%	2.99%
<< 四川特产小零食	左	★★★★★	-	-	-	-	-
<< 特产食品	左	★★★★★	4298	0.98元	184	0.74%	0%

<< 添加当前页

广泛匹配

精确匹配

计算机出价: ☒ 自定义出价: 0.05 元 ☐ 市场平均出价: × 100 %

移动出价: ☐ 自定义出价: 0.1 元 ☒ 市场平均出价: × 100 %

2

选词优化-生意参谋行业词添加关键词

生意参谋 | 陈昌银旗舰店 | 主店

消息 订购 个人中心 退出

首页 实时 作战室 12.12 流量 品类 交易 内容 服务 营销 物流 财务 市场 竞争 业务专区 取数 学院

版本说明 市场

市场监控
监控看板
供给洞察
市场大盘
市场排行
搜索洞察
搜索排行
搜索分析
搜索人群
客群洞察
行业客群
客群透视

零食/坚果...> 传统糕点 豪华版

统计时间 2018-12-15 7天 30天 日 < >

搜索词 长尾词 品牌词 核心词 修饰词 所有终端

搜索词排行 热搜 飙升

请输入关键词

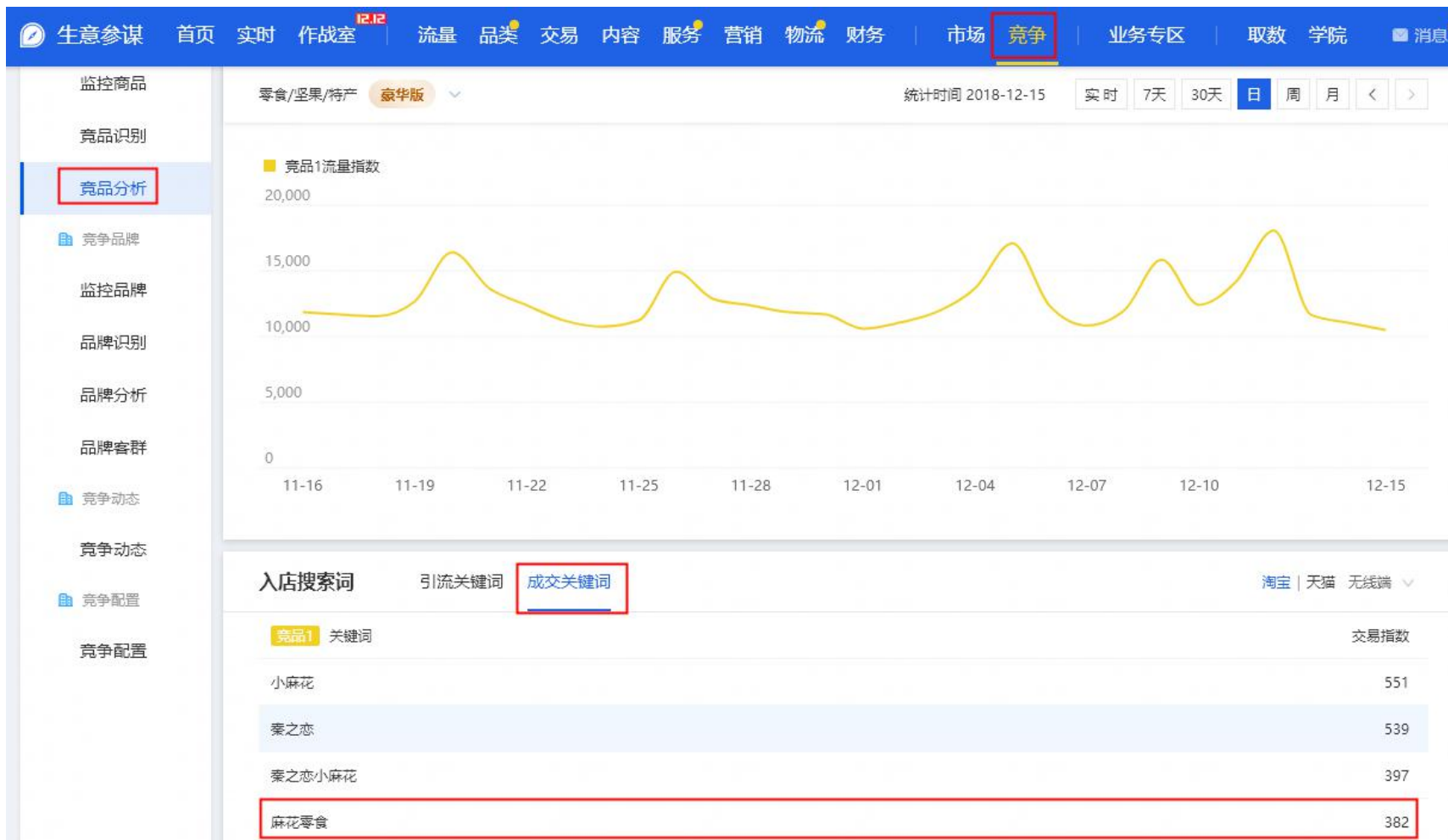
搜索词	热搜排名	搜索人气	点击人气	点击率	支付转化率	操作
小麻花	11	9,822	7,751	98.00%	17.12%	搜索分析 人群分析
沙琪玛	12	9,776	7,487	106.33%	15.12%	搜索分析 人群分析
糕点	13	9,612	6,724	115.64%	9.25%	搜索分析 人群分析
来伊份官方旗舰店	14	9,384	5,084	104.05%	5.73%	搜索分析 人群分析
鲜花饼	15	9,351	7,250	118.83%	12.31%	搜索分析 人群分析
绿豆糕	16	9,241	7,000	106.19%	11.69%	搜索分析 人群分析
榴莲饼	17	8,819	6,496	94.53%	10.25%	搜索分析 人群分析
云南特产	18	8,803	5,392	85.53%	8.01%	搜索分析 人群分析

返回旧版



2

选词优化-生意参谋竞对关键词添加



2

选词优化-直通车报表

店铺实时报表

店铺基础报表

直通车报表

定向报表

转化解读报告

店铺高级报表

【自然流量曝光数据】怎么来的

如何解读【自然流量曝光数据】

推广单元列表

创意列表

关键词列表

地域列表

关键词

全屏查看更多数据

更多

过滤条件: 请选择

细分条件: 请选择

新 下载报告

更多

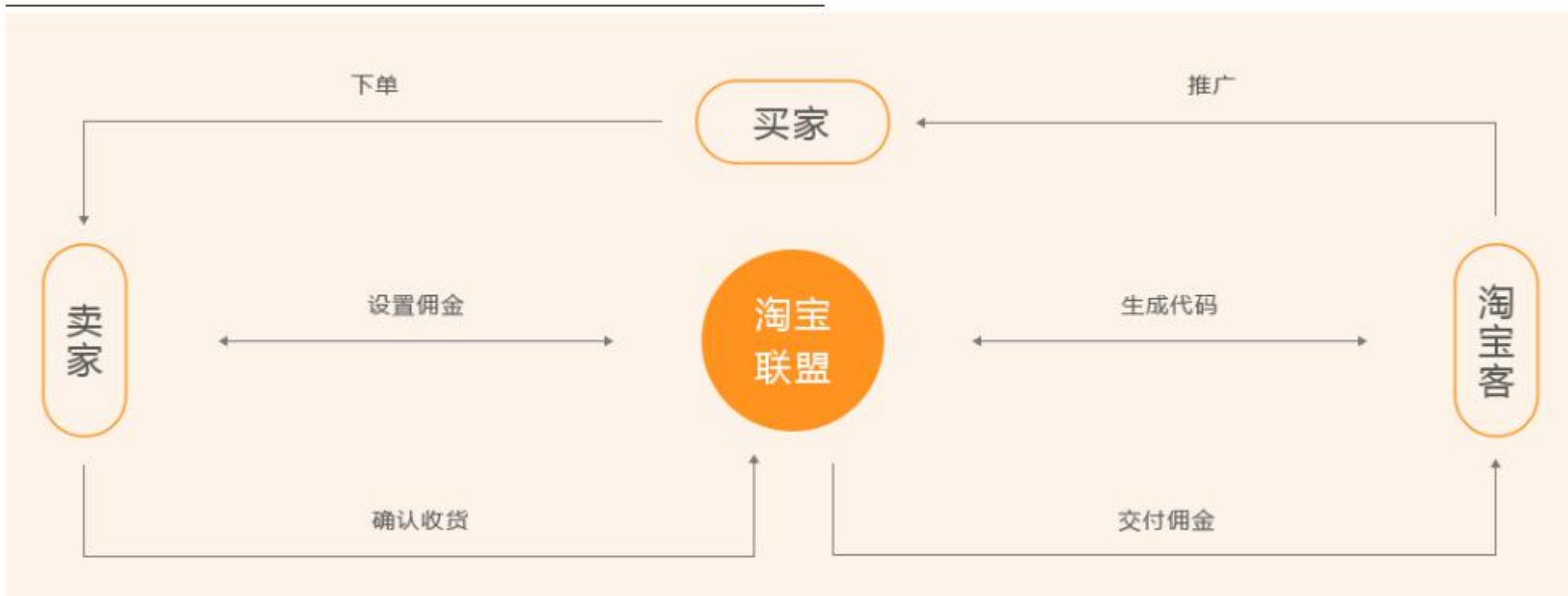
状态	关键词	推广单元名称	推广单元类型	出价	展现量 ↑	点击量 ↑	点击率 ↑	花费 ↑	平均点击花 费 ↑	投入产出比 ↑	点击转化率 ↑	操作
推广中	重庆特产	 四川重庆特产磁器口陈昌银陈小麻花零食品散装袋装小吃手工网红	宝贝推广	¥ 0.05	19,661	1,752	8.91%	¥ 3,023.90	¥ 1.73	4.63	27.68%	分日详情
推广中	四川特产	 四川重庆特产磁器口陈昌银陈小麻花零食品散装袋装小吃手工网红	宝贝推广	¥ 0.05	6,354	286	4.50%	¥ 338.81	¥ 1.18	2.82	14.34%	分日详情
推广中	陈昌银麻花	 四川重庆特产磁器口陈昌银陈小麻花零食品散装袋装小吃手工网红	宝贝推广	¥ 0.05	6,140	731	11.91%	¥ 1,585.86	¥ 2.17	3.97	34.34%	分日详情
推广中	陈麻花	 四川重庆特产磁器口陈昌银陈小麻花零食品散装袋装小吃手工网红	宝贝推广	¥ 0.05	4,724	1,262	26.71%	¥ 1,899.20	¥ 1.50	5.68	35.18%	分日详情

03 | 淘宝客原理

快速引流淘宝客

1 什么是淘宝客？

淘宝客是一种按成交计费的推广工具，由淘宝客帮助推广商品，买家通过推广链接进入完成交易后，卖家支付一定比率的佣金给对应的淘宝客，提升店铺的成交机会。



快速引流淘宝客

2

淘宝客管理后台



快速引流淘宝客



快速引流淘宝客

3 淘宝客是怎么扣费的？

如果有成交扣除佣金，佣金在淘客佣金订单确认收货时从店铺对应支付宝中扣除；
支付佣金=宝贝实际成交金额（运费不计算）*卖家设置的佣金比例

4 淘宝客的推广优势

- 1) . 展示、点击全免费，成交付费无风险
- 2) . 低成本投入，佣金设置灵活，可具体到流量的来源，针对性强，投资回报率可控
- 3) . 全民推广，渗透互联网各个领域，站外流量一网打尽
- 4) . 易操作，时间成本低，个性化推广
- 5) . 可以做大量销量，ROI比较好

快速引流淘宝客

5 淘宝客加入的条件是什么？

店铺类型	店铺信誉	产品数量	店铺动态评分
集市店铺	个人店铺信用等级一心及以上或参加了消费者保障计划	正常且出售中的商品数 ≥ 10 件	店铺动态评分各项分值均不低于4.5
企业店铺	企业店铺信用度等级 >0	正常且出售中的商品数 ≥ 10 件	店铺动态评分各项分值均不低于4.5
天猫店铺	无要求	正常且出售中的商品数 ≥ 10 件	店铺动态评分各项分值均不低于4.5

快速引流淘宝客

6

怎么加入淘宝客？

1) . 卖家中心加入步骤：

1. 打开淘宝网，登录店铺帐户，点击右上角【我的淘宝】--【卖家中心】--【营销中心】--【我要推广】--【营销入口】--【常用链接】--【淘宝客推广】点击开始拓展进入；

天猫商家 | 我要推广



快速引流淘宝客

⑥.怎么加入淘宝客？

2). 阿里妈妈首页加入步骤:

1. 打开阿里妈妈www.alimama.com——淘宝会员登录——营销平台——淘宝客



快速引流淘宝客

2).阿里妈妈首页加入步骤：

2. 进入我的淘宝客：



快速引流淘宝客

2).阿里妈妈首页加入步骤：

3. 查看淘宝客推广软件产品使用许可协议，请仔细阅读后确认；

推广管理
效果报表
帐户

协议确认

《淘宝客推广软件产品使用许可协议》

淘宝客推广软件产品使用许可协议

版本生效日期:2017年1月23日

提示条款

欢迎您与阿里妈妈共同签署本《淘宝客推广软件产品使用许可协议》（下称“本协议”）并使用淘宝客推广软件！

各条款前所列索引关键词仅为帮助您理解该条款表达的主旨之用，不影响或限制本协议条款的含义或解释。为维护您自身权益，建议您仔细阅读各条款具体表述。

【审慎阅读】您在点击确认本协议或使用淘宝客推广软件之前，应当认真阅读本协议。请您务必审慎阅读、充分理解各条款内容，特别是免除或限制责任、法律适用和争议解决等以粗体下划线格式特别标识的条款，您应重点阅读。如您对本协议有任何疑问，可向阿里妈妈客服咨询。

【签约使用】当您点击确认本协议或使用淘宝客推广软件时，即表示您已充分阅读、理解并接受本协议的全部内容，并与阿里妈妈达成一致。本协议自您点击确认本协议之时起或使用淘宝客推广软件的行为发生之时起（以

☐ 我已经阅读并同意《淘宝客推广软件产品使用许可协议》

确认

快速引流淘宝客

2).阿里妈妈首页加入步骤：

4. 查看全店参与推广提示，没有问题点击确认；



快速引流淘宝客

2).阿里妈妈首页加入步骤：

5. 输入支付宝帐户和支付密码，确认支付宝代扣款协议后即可参加推广；

开通“支付宝账户付款”服务

1、确认支付宝帐号

开通

* 支付宝账户：

* 支付密码： 忘记密码？

* 校验码：  输入支付密码，效验码后点击确认
看不清
换一张

同意协议并提交

支付宝付款协议

商户名称：淘宝（中国）软件有限公司（网络推广自助交易结算中心）

支付宝代扣服务协议

第一条 总则

本服务协议（以下简称“本协议”）是支付宝（中国）网络技术有限公司（以下简称“支付宝”）与支

快速引流淘宝客

⑥.怎么加入淘宝客？

3) . 加入淘宝客的注意事项：

1. 掌柜加入淘宝客推广默认全店参与，即全店商品参加推广，未设置佣金比率的商品，系统默认按照商品所在类目最低佣金比例计算；
2. 主推商品指单独针对某款宝贝设置佣金比率，并不是指只推广这个宝贝；
3. 店铺加入淘宝客推广，当天加入当天生效，商品需第二天同步淘宝联盟后台搜索展示，同时宝贝报名互动招商活动也是第二天。

04 | 淘宝客计划建立及优化

1

如意投计划-官方推广

推广计划

[佣金计算规则解读>>](#)[查看仍有效果类](#)[自定义字](#)

状态	计划名称	产品类型	结算佣金↓ ?	结算金额↓	平均佣金比率↓ ?	点击数↓	引入付款笔数↓	引入付款金额↓	点击转化率↓
👍	通用 通用计划	淘宝客	502.49	33,480.46	1.50%	19,613	3,385	31,110.26	17.25%
👍	活动 活动计划	淘宝客	0.00	0.00	0.00%	0	0	0.00	0.00%
👍 -	如意投 如意投计划 ?	如意投	596.14	3,110.39	19.16%	1,723	147	4,135.17	8.53%
👍	定向 定向计划	淘宝客	436.87	2,444.78	17.86%	2,713	192	2,565.11	7.07%



1

如意投计划-官方推广

				自定义字段	下载
点击数↓	引入付款笔数↓	引入付款金额↓	展现数↓	点击转化率	点击率
179	6笔	¥ 99.20	84160	3.35%	0.21%
10	2笔	¥ 28.00	40600	20.00%	0.02%
3	0笔	¥ 0.00	29196	0.00%	0.01%
543	55笔	¥ 1,570.54	18200	10.13%	2.98%
221	15笔	¥ 379.80	15272	6.79%	1.45%
0	0笔	¥ 0.00	11581	0.00%	0.00%
0	0笔	¥ 0.00	10275	0.00%	0.00%
33	6笔	¥ 131.58	10129	18.18%	0.33%
1	0笔	¥ 0.00	10077	0.00%	0.01%
0	0笔	¥ 0.00	9456	0.00%	0.00%
18	2笔	¥ 33.60	8642	11.11%	0.21%
13	1笔	¥ 16.30	8629	7.69%	0.15%



1

如意投计划-官方推广

ai.taobao.com

爱淘宝 ai.taobao.com 阿里巴巴旗下淘客导购网站

更多频道 ▾

麻花 搜索

小麻花 天津麻花 红糖麻花 陈麻花 十八街麻花 麻花小酥 网红麻花 手工麻花 陈昌银麻花 蜜麻花

已选条件： 所有与“麻花”相关的宝贝

品牌	陈昌银 众望 稻香村 千年陈 陈吉旺福 GUI FA XIANG/桂发祥十八街 御食园 陈留香 快乐金谷 康怡缘 陈建平 聚之恋 ZHONGWANG FOOD/众望食品	展开 ▾
省份	重庆 湖北省 浙江省 河南省 四川省 山东省 北京 福建省 陕西省 天津 湖南省 安徽省 山西省 广东省 河北省 江苏省 上海 吉林省	展开 ▾
五金/工具	麻花钻	
口味	原味 黑糖味 葱香味 芝麻味 甜味 综合口味 咸香口味 咸味 紫薯味 香甜口味 桂花味 玫瑰味 奶香味 抹茶味 玉米味 鸡蛋味 瓜子味 花生味	
筛选条件	特产品类 ▾	

综合排序 销量 ▾ 价格 ¥ - ¥ 发货地：不限 ▾

☐ 淘宝 ☐ 天猫 ☐ 包邮 ☐ 正品保障 ▾

口味任选
实发7包
下单送4包
¥3.54
手工小麻花零食袋装280gx3网红零食
小吃零散酥麻花散装整箱批发

¥24.8 -¥46 湖北 襄阳

上好旺 大份量
独立小包装
买1箱送1箱 同款共
160根
¥26.9 -¥78 浙江 金华

三只松鼠 休闲零食
第二份1元
¥16.9 -¥25 安徽 芜湖

买2送1
陈麻花
送后平均每包：
8.9元
¥5元
重庆特产磁器口陈昌银陈小麻花零...

官方旗舰店
现在下单 再送1包
¥32.9 -¥69.8 湖北 襄阳

淘宝大学
Taobao University

让学习更简单

1

如意投计划-官方推广

淘宝联盟APP



(1) . 可以看同行业产品的佣金和优惠券

(2) . 佣金是官方的佣金

1

如意投计划-官方推广

(1) . 页面上面十几行是直通车的外投，下面是如意投的推广

A . 设置佣金比例

B . 会展现质量得分

C . 行业参考佣金值没有意义

(2) . 会有一个小的红包，就是阿里妈妈的优惠券

2

营销计划-三方推广

添加主推商品

商品信息	类型	状态	推广时间	佣金率	服务费率 ①	优惠券信息 ①
 重庆特产陈昌银磁器口陈麻花 500g好吃的零食小吃休闲食品 商品ID : 550132939959 ¥ 19.00 买三送一 送花生酥	默认	推广中	今日 2018-10-17	20.01%	5.00%	满14.00减5.00 (100000/100000)
	日常	推广中	起 : 2017-08-22 止 : 不限	20.00%	--	--
	活动	推广中	起 : 2018-10-17 止 : 2018-10-21	20.01%	5.00%	无
只看默认 添加策略 数据效果						



2

营销计划-三方推广

1. 默认佣金不能修改
2. 系统会会采用最优佣金
3. 零点生效
4. 双十一双十二之前一天把所有的佣金改为最低
5. 爆款打造利器，需要向第3方主动对接资源

推广者信息	推广者能力 ①	近30天贡献点击 ①	近30天贡献成交额 ①	近30天贡献佣金金额 ①
联盟合作tblm_0054 PID:33231688	流量能力： 成交能力： 推广单价：	2,547	¥ 8,472.90	¥ 818.77
KSO_bean ① PID:47506526	流量能力： 成交能力： 推广单价：	0	¥ 2,807.81	¥ 647.22
iriswei66 ① PID:32293866	流量能力： 成交能力： 推广单价：	713	¥ 1,517.95	¥ 259.53
微博橱窗淘客业务 ① PID:120826047	流量能力： 成交能力： 推广单价：	102	¥ 1,249.69	¥ 149.76
华数智屏 ① PID:96936814	流量能力： 成交能力： 推广单价：	106	¥ 1,195.52	¥ 162.23
智屏电子商务 ① PID:113859958	流量能力： 成交能力： 推广单价：	185	¥ 1,108.18	¥ 162.19
dfttpc ① PID:128401101	流量能力： 成交能力： 推广单价：	7	¥ 789.90	¥ 190.94



2

营销计划-团长招商

团长招商广场

我报名的团长活动

① 团长招商活动，由具备招商能力的淘宝客（简称：招商团长）发起，商家可对感兴趣的活动进行报名。招商团长可协助商家制定优质推广策略，以提升推广效果。[新手教程](#)
注意：团长招商活动推广数据，仅作为活动推广效果统计，佣金由实际推广的淘宝客获取。
若报名有服务费设置入口的活动，则商家实际支出=佣金+服务费。

营销场景：[全部](#) [品牌团 ①](#) [单品招商 ①](#) [券直播 ①](#) [白菜价 ①](#) [直播/达人招好货 ①](#) [聚划算拼团 ①](#) [其他 ①](#)招商类目：[全部](#) [女装](#) [男装](#) [鞋包](#) [珠宝配饰](#) [运动户外](#) [美妆](#) [母婴](#) [食品](#) [内衣](#) [数码](#) [家装](#) [家居用品](#) [家电](#) [汽车](#) [更多](#)☐ 我能参加的活动

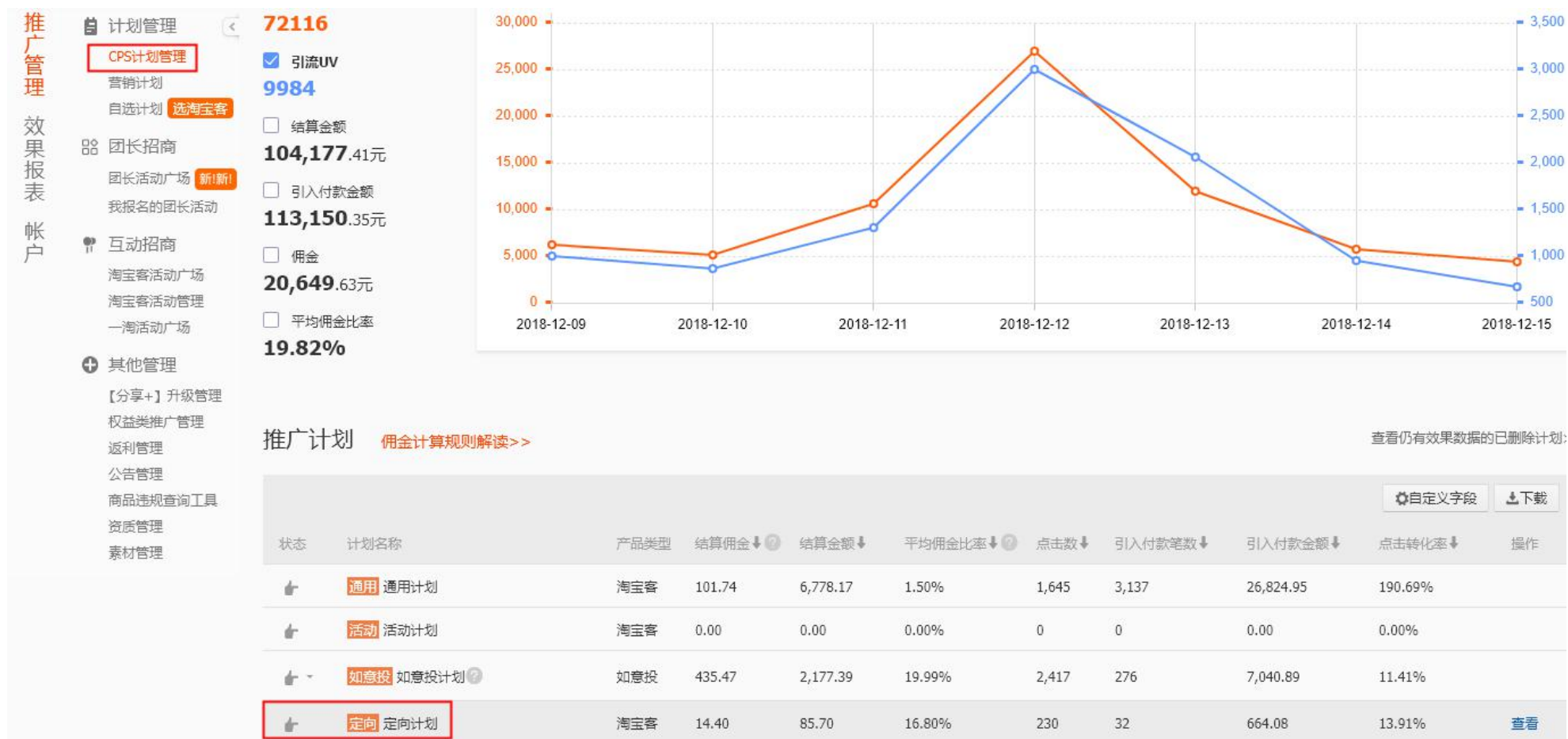
Q 活动标题/活动id

活动信息	营销场景	招商团长历史数据 ①	报名截止时间	活动起止时间	预估单品平均成交 ①	佣金率要求	操作
■ 冲刺手淘、百万流量■ 日保底3000单■ 报名前先联系旺旺招商团长：莫甘娜团长 ①	直播/达人招好货	历史单品目标完成率：4.00% 历史单品平均成交：¥9.32	2018-12-16	起：2018-12-17 止：2018-12-17	¥789,456,123.88	≥5.00%	立即报名
■■■ 【天峻招商团，历史数据4100万】联系旺旺洽谈报招商团长：知汇招商团 ①	单品招商	历史单品目标完成率：100.00% 历史单品平均成交：¥12,490.00	2018-12-16	起：2018-12-16 止：2018-12-16	¥8,000,000.00	≥5.00%	



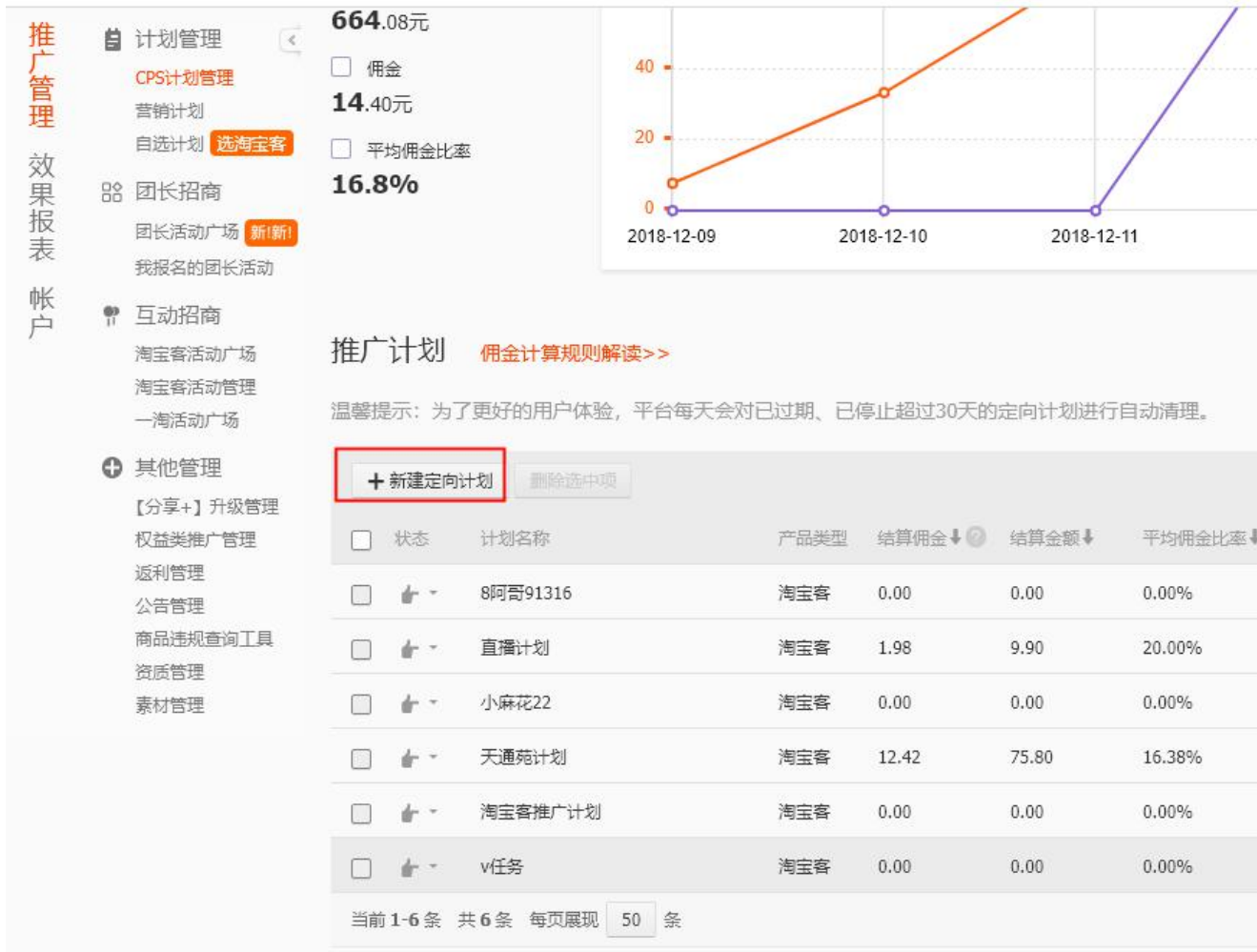
3

定向计划-定向推广



3

定向计划-定向推广



3

X

推广管理

效果报表

帐户

计划管理

- CPS计划管理
- 营销计划
- 自选计划 选淘宝客

团长招商

- 团长活动广场 新!新!
- 我报名的团长活动

互动招商

- 淘宝客活动广场
- 淘宝客活动管理
- 一淘活动广场

其他管理

- 【分享+】升级管理
- 权益类推广管理
- 返利管理
- 公告管理
- 商品违规查询工具
- 资质管理
- 素材管理

佣金管理
淘宝客管理

+新增主推商品
删除选中项

复选框	类目/商品名称	佣金比率	结算金额	操作
☒	零食/坚果/特产	5%	0.00元	编辑
☐	引入付款金额	0.00元		
☐	佣金	0.00元		
☐	平均佣金比率	0%		

3

定向计划-定向推广

编辑计划

计划名称 8阿哥91316

计划类型 不公开 (公开免审的定向计划已升级, 建议前往【自选计划】重新设置)

审核方式 ☐ 自动审核 ☒ 全部手动审核

起止日期 2018-09-13 至 不限 计划处于运行状态, 不能修改起始日期

计划描述

邀请连接

<http://pub.alimama.com/myunion.htm#!/promo/self/campaign?campaignId=106538513&shopkeeperId=122956502&userNumberId=3260598078>



总结

- 1、直通车原理
- 2、直通车计划建立及选词优化
- 3、淘宝客原理
- 4、淘宝客计划建立及优化