一、[直通车推广](https://www.yuetaodianshang.com/zhitongchetuiguang/%22%20%5Ct%20%22https%3A//www.yuetaodianshang.com/ytgh/_blank)

直通车是使用最多打造爆款方式之一，它的作用有很多，玩法也能够演变很多，最常见的就是，测款、测图、精准人群、拉升权重、低价引流等等，当然根据不同时期和具体情况能够演变出更多的玩法。

不同的目的使用不同的玩法技巧，观测不同的数据维度，才能达到预期的效果目的，不要一味的操作，并且不是一招鲜吃遍天，要根据实际情况，市场需求，竞品的竞争，产品的定位等等方面，制定详细的计划。否则，会耗费大量的人力和金钱。

现在直通车也不断更新，涉猎的范围越来越大，从智能计划，到标准计划，到直播推广，趋势明星，销量明星等等，也间接的说明了平台对此功能的认可度。所以从卖家角度来说，无论是拿搜索自然流量还是手淘首页流量或者直播等等渠道流量都是实用的工具之一。

当然这里不得不说一句，直通车相对来说是比较实用的，无论是对搜索关键词的加权，还是人群的精准匹配千人千面，还是进行拉新或者收割等等，对于打爆款还是很有帮助的，尽量多学习一些实用技巧。

二、钻展推广

钻展更多也是通过人群的拉新和收割，这个渠道其实对店铺基础和产品类目有一定的要求，这个渠道特点也是流量很大，但相对转化率要低一些，看数据也是需要一段时间，实时的数据具有偶然性，转化周期也是需要一个过程，需要重点参考收藏率、加购率、投产，另外需要重要的一点就是，钻展扣分模式往最深里分析都是按展现运算得出的，所以需要注意点击率，如果条件允许的话可以进行钻展测图，需要大量测图，如果条件不允许可以参考直通车、超级推荐测得图的风格。

三、超级推荐

超级推荐说的简单点就是资源整合，更多是人群细分和人群的拓展，打开产品的最大市场和让客户快速找到精准的产品以及可能需要的产品，其涵盖的范围很大，可以是产品、图文和直播进行推广。其特点就是相对来说大多数产品类目付费单价较低，访客量很大，所以无论是拉新，还是进行进一步收割就是最核心的玩法了，并且能够刺激产品快速如首页流量池。

这里重点说明一下，超级推荐玩法也是多变的，所以要根据目的去制定可实施的计划，并且超级推荐需要看一段时间的数据，需要有一个过程，例如看15天的数据或者30天的数据，这个渠道相对转化周期稍长，否者整体数据不稳定。

这个渠道整体投产数据不比直通车低，并且潜在能力很大，例如积累的大量触达和潜在客户，首页流量的刺激入池，人群的精准和拓展等等。

所以这一渠道的潜在值很大，需要有一定的时间，不要着急，否者也达不到预期的原有的数据，这个功能，条件允许的话，我建议无论是任何时期都需要开。

四、淘客推广

淘客大家都比较熟悉了，主要使用淘客是给产品做销量，无论是基础销量还是大幅度的销量提升，实际效果，当然这个也是跟店铺基础产品基础和产品类目有很大关系的。简单说大致两个板块，基础销量或者平时带销量的话，普通计划，就能够拿到一些，正常开就行，如果是大幅度销量提升，基本需要提前找实力团长，进行针对性的淘客引流，才能获取良好的效果。

淘客对搜索权重是没有直接加权的，不过对整个产品和销量、评价等有直接影响，间接能够提高对搜索权重维度的提升，所以可以适量使用，不同的渠道数据是相对横向对比的，所以并不能直接影响其他渠道，没有必要过多担心。如果使用淘客冲量的话，建议最好短平快的操作。

以上内容就是关于“淘宝平台常见的付费推广工具有哪些？”的介绍！-想了解更多干货请持续关注我们，粤淘电商帮助商家解决运营问题，突破发展瓶颈，提升流量、提升转化率，根据商家的需求，推出了淘宝天猫京东等[网店代运营](http://www.yuetaodianshang.com/%22%20%5Co%20%22%E7%BD%91%E5%BA%97%E4%BB%A3%E8%BF%90%E8%90%A5%22%20%5Ct%20%22https%3A//www.yuetaodianshang.com/ytgh/_blank)托管服务，帮助商家全方位分析数据、针对性制定方案、站内外推广宣传、精确化优良产品、助商家打造商品爆款。