

淘宝直通车集中的地区

产品名称	淘宝直通车集中的地区
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

钻展作为淘宝官方的推广方式，很多人会觉得钻展roi低但又不知道是那些原因。天猫代运营带你认识从多个维度的分析钻展roi低。一、地域投放，分析优化。地域分析，目的在于将付费推广投放到交易人群密集地区，以提升转化率。从买家角度分析，以此产品为例，从数据魔方分析得出，交易占比主要分布于沿海城市及个别中部发达城市

那么我们在设置钻展投放地域时，需要避免西北西南等西部地区。从卖家角度分析，同样道理，卖家集中的地区是哪里，那么可以避实就虚。二、推广目的分析。钻展ROI低，绝大多数原因在于投放过程中，前端与后端承接页不一致或者相关度不高。大部分卖家将钻展投到店铺首页亦或者结合页，这通常是大卖家的做法

因为买家看中的是大品牌知名度，而对于天猫里面的中小卖家，买家对于其品牌粘度没那么高，更多的是对于产品本身性价比的诉求，所以还是将绝大多数流量投给单品更为准确。过长时间的市场沉淀，电商的体制逐步完善，淘宝的玩法也是看着变化的，千人千面的出现，导致做店铺精细标签越来越重要。

然而淘宝的多玩性，导致店铺打造爆款需要注意调整，同时也要把控更多的因素。天猫代运营带你认识如何从选品打造爆款？选品也有先后顺序，做爆款过程中发现产品不行，从头再来，等于在做无用功，在选品方面首先你要认识一点，你是买家你会选择什么样的产品，再去结合自己的实际去卖什么产品。

首先从生意参谋的整个类目销售数据里，去分析子类目交易占比，结合自身货源，和资金情况找到贴合自己的几个爆款宝贝雏形。1、类目下款式推动的方向怎么去选择爆款？爆款的选择不能靠感觉，而是要通过直通车测试。