

淘宝运营如何把握人群的特点

产品名称	淘宝运营如何把握人群的特点
公司名称	浙江京淘网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州北部软件园祥园路39-1
联系电话	18758112119 18106560963

产品详情

对进店人群进行一个全面分析，掌握人群特点，是所有店铺都需要定期去做的事情。

对人群的特点精准掌握不光可以进一步拉升流量，更会影响我们的收藏、加购、转化等等，而且当店铺的精准人群的成交量占比大的时候，每过一段时间，淘宝都会更新店铺的标签，然后根据新的流量去定义新的标签。

首先我们要学会判断店铺的人群是否精准，我们可以通过直通车和生意参谋的数据去判断。

直通车主要看的就是点击率的情况，点击率越来越高，而且和同层的对比是高于同层有明显优势的就说明咱们店铺的人群定位是准确的，对人群特点的掌握也是准确的。

如果点击时高时低或者一直增长不明显，咱们就需要对车的人群进行优化了。

生意参谋主要是通过流量里面的访客分析模块进行分析的，从消费层级、性别、年龄、地域、营销偏好、关键词TOP等具体对比情况和数据情况。在实时里面也可以看到当天买家进店的方式，以及对进店的关键字的展示。

如果您根据这些数据定位人群、分析特点后，依然没有回升，就说明店铺数据是有问题的，导致这些问题的原因有可能是以下几个方面：

- 1.直通车投放的人群不够精准，导致光有展现没有点击，或者把与店铺人群定位不相符的人群引入，这样就会造成标签和流量的混乱。
- 2.有刷单的行为，刷单的人群进店也会造成店铺的人群标签混乱，而且还会有被查封或者降权的可能，会缩减平台给店铺的流量，对店铺影响是不好的。
- 3.还有对于老顾客的优惠活动，比如说修改价钱等行为，高频率的修改会导致系统判定店铺的定位为中

低端，以后推荐的人群将偏向中低端人群，从而使咱们店铺的人群会乱。

4.为了店铺销量，去做一些低价活动吸引喜爱折扣或者低价产品的人群来访，但实际上店铺的客单价并不低，这样也是会扰乱店铺的人群标签的。

当我们掌握对人群的分析以及对数据问题的解决，我们就可以获得精准的流量，具体的运营操作思路也可以给大家提供一下：

1.分析生意参谋里面数据的时候，可以大体针对目前情况去大概判断一下数据是否符合定位，比如说我们卖女装，定位是18-30，消费的水平是20-100，但是进来的人群不符合这种定位，就说明是不准确的。

2.对于直通车调整，我们就要考虑、分析关键词，先进行测词，再去根据具体的数据情况添加到直通车里，然后再去测这些词的人群，再去对人群数据进行删减。

3.为了避免老顾客的维护影响我们的人群和权重，我们可以采用淘宝群去定时发放一些红包和高额优惠券，也要定期去发一些高质量的微淘，去吸引粉丝阅读，拉升店铺流量。