

拼多多代运营 拼多多商家通过精准人群定位带来有效的流量

产品名称	拼多多代运营 拼多多商家通过精准人群定位带来有效的流量
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	1.87/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多代运营 拼多多商家通过精准人群定位带来有效的流量

一、了解流量的本质

流量的本质其实是从两方面解答的，一方面是账号，寻找账号背后的消费者需求；另一方面是帮助消费者解决当下的需求，同时提供一定的选择。

从账号的背后去了解消费者的偏好，这也意味着标签的重要性，要知道，不能给我们带来盈利的流量都是无效的，所以呢，我们通过精准的人群定位，精细化标签，以此带来有效的流量。

二、精确人群标签

人群标签，很多商家会理解为是消费者特征。但人群标签不仅仅包含人群画像，正确的人群标签应该包含以下三个层面：

1.店铺标签

店铺标签是跟店铺的商品挂钩的，如果店铺的单品标签很集中的话，那店铺的精准标签就形成了，以女装类目为例：小清新和摇滚是截然不同的两种类型，他们的需求点明显不一样，这时需要我们做的就是根据店铺的个性风格来稳定有需求的群体，得到最大化精准引流，同时获得我们的忠诚客户。

2.单品标签

单品标签是通过商品一段是时间的转化数据总结出的标签，如果数据越多越细，标签的定位就越精准，商家也得到了一定的转化，单品标签越集中，代表转化点越精准，就能不断放大我们的转化点，从另一个角度来说，也帮助我们提升了店铺的转化率。

3.买家标签

买家标签与消费者自身的属性挂钩，这是系统给买家贴的标签，有基础标签、行为标签之分。

基础标签：是根据买家的注册信息以及历史消费记录，对买家进行划分性别、年龄、地理位置、职业、消费能力等等；

行为标签：是指对买家的浏览、收藏、加购、下单、是否回购等等行为路径作出的标签。

三、重塑标签，打造店铺的精准人群

(1) 检查商品价格区间是否符合产品定位和市场分段

(2) 关键词的相关性

商品在没有流量基础之前，是没有形成标签的。这时如果我们的引流关键词有问题，那么引来的流量会

影响到你的人群标签，导致标签被打乱，人群标签的优化是和搜索是密切相关的，优化关键词、强化标签，这是店铺的加权项。

很多新手商家会直接粘贴复制同行的标签直接上传，由于没有结合自己产品的属性，导致属性词没有凸显出来，以致不能精准引流。我们使用的关键词越精准，引进的流量也就会越精准，人群标签越明显。

（3）标题

一个好的标题是可以影响到关键词的匹配度的。标题由很多的关键词进行组合，透过标题可以看到产品想表达的特点，优化我们的标题也是为了让符合产品的人群更容易的搜索到我们的产品。

所以也是能够从标题判断出我们的产品更加符合哪些人的购物需求，能够展现给哪些特征的人群看到。标题写的越好，产品的标签就越精准。

（4）产品的属性

产品的属性是定位人群标签的基础。产品每个属性词就是一个产品标签，每个标签的背后就是一群潜在的访客，重视产品属性词的填写完整，并与产品标题、主图吻合，就是强化自身的基础标签。一旦发现有些文本与产品属性不相关，用户在浏览的时候不能达到自己的预期，就会造成跳失率高、转化率低。

（5）竞店收藏，加购，购买

比如说一个键盘，推送同一个买家，如果高信誉买家成交，这个买家在竞争对手店铺产生过收藏加购行为，但是从你的店铺最终成交，那么就说明我们的宝贝就要比对方的标签更精准。根据这个成交系统会派送更多相同标签的买家。而曾经购买过的老客户的标签要更明显，回购率越高，引进的流量也会越多，形成良性循环

（6）产品的视觉效果

视觉效果上我们要提到的就是首页装修了，装修要根据我们店铺的目标人群而设计，不同价位的产品设计的风格也不尽相同。尤其强调主图，并不是一味的设计成高端产品的效果就正确，而是要根据人群核心的需求痛点以及产品的优势卖点去策划，才能更完美的体现产品自身。

(7) 利用客户的购买纠正店铺人群标签

在对基础的标题、价格、设计风格等进行调整之后，我们就可以吸引来更精准的目标客户，通过活动等方式促成下单。不过这里一定要注意的是不能利用超低价活动促成下单，可以利用买二赠一等赠送的方式。因为价格标签是通过客户的下单价格来打标的，因此超低价活动会导致我们原有的价格标签变得混乱。

(8) 通过推广人群精准化店铺人群标签

在使用直通车/超级推荐投放广告时，都需要添加人群，这里大概说一下如何通过推广去优化店铺的人群标签，直通车/超级推荐对人群的属性以及行为进行了非常详细的划分，年龄、性别、购物习惯、浏览习惯等等。利用这些标签，我们可以自己建立我们需要的人群包。根据我们产品的属性，贴上符合产品的标签，建立人群包。注意，标签之间是取重复区域，也就是且的关系。

(9) 激活老客户，巩固店铺人群标签

老客户活动可以巩固店铺的人群标签，但在激活的同时，需要我们对于老客户曾经购买的客单价进行筛选。把之前不合理活动吸引来的老客户过滤掉，留下精准的老客户进行激活活动。

通过让商家进一步了解并运用好人群标签，推动产品的个性化，满足消费者的需求，提供更好的购物体验。高效快速抓取到消费者的产品需求，细节优化我们的产品标签，快速有效提升店铺的精准流量和转化，这就是人群标签的目标。