

拼多多代运营 拼多多运营应该如何强化标签获取精准客户

产品名称	拼多多代运营 拼多多运营应该如何强化标签获取精准客户
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	8.62/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 拼多多运营应该如何强化标签获取精准客户

1、产品标签：

社交标签：通过粉丝运营提升商品&店铺收藏、好评与复购，获取社交标签。

新品标签：通过店铺商品定期上新获取新品标签，平台会针对新品积极提报相关活动，加大新品推广

。

新品标签目前仅限服装类目，由平台自动选择，无需商家自行报名，标签有效期自创建起30天。要求店铺近90天DSR三项指标均至少超过同行30%，且创建的新商品且款式新颖，经系统识别为平台新款。

服务标签：开通适合自身店铺的服务，普适性较强的服务包括顺丰包邮、退货包运费、极速退款、极速发货。

优惠标签：利用商家后台每一个营销工具，包括但不限于拼单返现、多件优惠、店铺&商品优惠券等，获取优惠标签。

2、人群标签：

买家的特定属性，比如性别、年龄、星座、地域、账号等级和信誉等；买家最近的搜索、浏览、收藏、拼单记录等；买家订单属性，比如产品的客单价、类目偏好、风格特征、购买频次、购买渠道等。

3、店铺标签：

店铺产品的标签和店铺浏览收藏拼单的买家综合在一起又形成了店铺的标签。当产品的标签和店铺的买家标签重合叠加之后，系统推荐标签最为精准，免费流量也是最大的。

2

标签是如何形成的？

一个店铺标签的形成非一日之功，而是一个积累的过程。消费者在拼多多搜索浏览、收藏加购以及付款下单时，搜索引擎都会对这些操作打上一个相对应的标签。

这个过程获得的标签就会影响到店铺所拥有和产品所对应的标签，标签的形成，可以分为两类去解析：一种是长期标签，另一种是短期标签。

对于长期标签来说，系统会根据用户往常的消费记录和产品的浏览情况去评判购物水平、购买的产品风格，这一系列的行为就会形成固定标签。

短期标签就是用户一段时间里大量地浏览搜索一些相关产品，系统就会根据这段时间的搜索行为贴上暂时的标签，推送一些和用户近期搜索比较相近的产品。如果你的店铺宝贝的属性相符合，被推送之后，就会被打上行为标签。

知道了标签的形成过程，就需要去强化精准化人群，去提升转化率。

3

标签如何优化？

平台流量是根据千人千面派发的，产品上新时没有标签，系统会根据标题跟商品属性匹配一定的流量来测试数据。

这就是为什么标题跟属性一定要精准的原因！也是产品拿到第一波流量的关键！

关键词：当有了产品标签，人群标签没有确定的时候，可以通过精准关键词来反向圈定人群，因为关键词代表了人群的购物需求，同时利用长尾词来获取精准曝光。

主图：需要突出卖点，为吸引精准点击流量，时间可以控制在7天左右，前期系统不会过度考核数据的量，这时以出评为主。

商品评价、买家秀：也需要围绕关键词做相应的展现来收割流量，周期在14天左右。