

# 如何优化商品标签、人群标签，提升抖店小店商品转化率？

产品名称	如何优化商品标签、人群标签，提升抖店小店商品转化率？
公司名称	武汉经天纬地人和信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	武汉市洪山区恒安路366号火星空间10层03号
联系电话	15207141239 15207141239

## 产品详情

优秀的商品标签有助于提高店铺订单转化率、商品成交率。

抖店小店新店铺没有商品标签，没有人群，那我们要怎么样快速打标签，让店铺流量入池呢？

一个方法教给你，都是干货，建议点赞收藏。

首先你要知道，商品标签来源于访客进入店铺之后产生的浏览、点赞、收藏、加购和成交行为，最重要的因素是真实成交数据。

人群进入你的店铺之后呢？产生了这些数据，系统就会给你的店铺打上人群标签。

人群标签怎么打？

但是如果是新店铺，没有那么多跟自己店铺标签一致的人群，新店前期可以通过随心推去拉正人群标签。

第一步，打开巨量算数，输入类目词，比如女装，点击人群画像，可以看到具体哪个地区搜索量大，把前面十个地区记录下来，再看看年龄和性别以及用户兴趣，全部记录下来。

第二步，打开小店随心推，选择商品购买、添加视频投放下拉，点击自定义设置，把刚刚巨量算数统计出来的信息去选择性别、年龄、地区和兴趣。

然后投放成交，通过付费的方式来拉动小店的人群标签。这个方法之前讲过很多次，详细的操作步骤我也整理成文档，需要的童鞋随时加右上角锋哥（备注；小店）领取操作文档。

商品标签怎么打？

商品标签是浏览商品时才能看到，如果到了这一步，就说明已经是意向客户。通常我会用四维合一方法来打标签，四维是指：

第一维度：主播嘴中频次zui高的词；

第二维度：头图中zui突出的词；

第三维度：标题文案中zui重要的词，

第四维度就是标签，四维统一，反复强调，就能强化消费者记忆，促使转化。

标签是弥补标题和头图及主播话术不足的补充，商品zui重要的关键词再来标签一遍，是使用标签强调产品重点的zui基础标签使用方法。

如：主播在说衣服耐磨，标题中也有耐磨，图片中也有视觉传达耐磨，那么标签单独放大打出产品耐磨，就是一个视觉强化的特征；

zui后，再强调一下商品标签要信息完整，要包含以下3个方面内容：

1 明确品牌，

2 明确品类，

3 明确描述产品的规格，外观，使用场景。

比如：龙牙第二代风神轻量便携棉服秋冬防寒保暖轻量上衣

给大家推荐一个商品标签的公式：品牌词+型号词+类目词+卖点词+功能词+商品词。

还有什么不懂的，欢迎随时加右上角锋哥(备注：抖店小店)私聊交流，有问必答！