

拼多多品牌直推推广引导人群效果指标上线，商家可查看购买人群与兴趣人群获取量

产品名称	拼多多品牌直推推广引导人群效果指标上线，商家可查看购买人群与兴趣人群获取量
公司名称	长沙一帆信息科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	湖南省长沙市开福区新河街道晴岚路68号北辰凤凰天阶苑B1E1区5栋9003房-123
联系电话	17798491548

产品详情

拼多多平台近日推出了一项重大更新，品牌直推推广功能已上线，并且商家现在可以在推广计划管理页面和报表页面看到新的效果指标——购买人群获取量和兴趣人群获取量。这两项指标帮助商家更准确地了解推广活动对于目标人群的引导效果，进一步提升广告投放的精准度和效果。

一、新指标的介绍

1. 购买人群获取量：这个指标衡量的是通过推广活动触达的人群中，在14天内转变为购买人群的人数。购买人群的定义是：在过去360天内，如果一个用户在你的店铺中下过订单（无论订单是否支付），且在此期间没有进行商品分享、好评、店铺页分享等行为，那么这个用户就被认定为购买人群。数据是T+1更新的，也就是说，你第二天就能看到前一天的购买人群数据。

2. 兴趣人群获取量：这个指标则衡量的是推广活动触达的人群中，在14天内转变为对你的商品或店铺有兴趣的人群的人数。兴趣人群的定义是：在过去30天内，如果一个用户在你的店铺中点击过商品、下单但未支付、搜索后曝光等行为，或者在过去90天内，这个用户关注了你的店铺或者收藏了你的商品，那么这个用户就被认定为兴趣人群。数据同样是T+1更新的。

二、新指标的开放门槛

目前，这两项指标仅对“近30天品牌直推累计花费6000元及以上”的商家开放。也就是说，如果你的品牌直推累计花费没有达到这个金额，那么你将无法看到这两项指标的数据。不过不用担心，只要你达到这个门槛，系统会在T+2自动开通这项功能（实际以商家名单更新完成时间为准）。

三、新指标的特别注意

1. 这两项指标的数据是从2023年9月10日开始的，也就是说，只有从8月27日开始投放的推广计划才可能看到指标有数据。请注意，数据是离线数据，也就是说，推广计划在投放之后的第二天才会更新和展示数据。实际数据可能有一定的延迟，以页面展示为准。

2. 指标中的购买人群和兴趣人群的定义与DMP中FCPA人群资产定义完全一致，与其他产品或页面的类似“店铺支付新客数”指标定义不一致。这意味着这两项指标的统计方法和定义与拼多多平台的其他产品或页面有所不同，需要特别注意。

四、如何进行品牌直推推广

要进行品牌直推推广，首先需要创建计划组，然后添加推广计划。在选择营销资源时，需要根据你自己的需求来选择适合自己的资源位和营销资源。在创建推广计划时，你需要填写一些必要的信息，如总预算、日限额、推广品牌等。同时，你还需要添加创意并确认创意的状态必须是审核通过的。一旦提交了推广计划，就不能撤销了。

总的来说，拼多多品牌直推推广的新指标——购买人群获取量和兴趣人群获取量的上线能够帮助商家更准确地了解推广活动的效果。同时，这两项指标的开放门槛也让商家的广告投放更具竞争性。在进行品牌直推推广时，需要仔细填写信息并确认创意的状态，以确保广告的顺利投放。