

# 拼多多人群定位怎么做？不精准怎么办？怎么定位jingque人群？

产品名称	拼多多人群定位怎么做？不精准怎么办？怎么定位jingque人群？
公司名称	海口龙华区众合严选信息咨询服务中心
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	海南省海口市龙华区金盘建设路10号2栋5楼
联系电话	18503891330 18503891330

## 产品详情

拼多多人群定位怎么做？不精准怎么办？怎么定位jingque人群？

其实做好拼多多的人群定位，肯定也需要先去了解一下拼多多店铺的人群定位是哪个年龄阶段，然后消费的价格是高价还是低价，有人说拼多多商品十分便宜，因此人群定位就都是低价，事实上是不是这样呢？

从拼多多官方公布的用户性别和年龄来看，女性居多，不仅是因为女性用户对低价购物更敏感，还因为女性用户大多担任家庭购物，对购物的需求更大。其中25-30岁的用户占大多数。一方面是因为这个年龄段的用户比较年轻，收入来源不多，但大部分都处于成家的时期，所以低价商品的诱惑对他们来说很大。

人群标签是系统的定义，肉眼是看不到的，如果想要查看人群标签是可以借用官方的免费工具。因此也不都是低价。

不精准怎么办？

### 1、了解店铺人群的基本属性

除了店铺产品服务人群的年龄、性别和地域等信息，商家还可以通过搜索同类型产品中，找到销量最高的，根据对方的评价和内容分析消费这类产品的人物属性。

### 2、用户评价反馈关键词

用户在购买完后对商品的评价是真实的，其中好评会有：便宜、省钱、物美之类的形容词，差评则是：质量差、假货、发货慢等描述，可通过这类词语得知消费者对这类商品的关注点主要是什么，商家可以对自己店铺及时进行调整。

### 3、店铺人群的消费能力

可分析同类型竞争产品中，到底是哪一个价位区间的销量最高。看到这个价格，就能够大概了解这类产品的买家消费能力大概在哪个区间。商家可设置不同的SKU，吸引需求不同的买家。

### 4、人群标签

平台系统会根据商品和买家的标签进行匹配，高度匹配则会优先展示，一开始可以先精准一个人群标签，比如“连衣裙”，等到人群定位精准，再慢慢往上添加“法式”、“碎花”等关键词，这样就能够衍生出不少流量。

致力于帮助商家打造爆款，提升DSR动态评分、店铺权重、起量冲榜！（可以联系小编微信同手机号）