

# 合肥淘宝培训机构谈智钻再出成交神器，单品推广妙招

|      |                          |
|------|--------------------------|
| 产品名称 | 合肥淘宝培训机构谈智钻再出成交神器，单品推广妙招 |
| 公司名称 | 合肥阔野网络科技有限责任公司           |
| 价格   | 1.00/个                   |
| 规格参数 |                          |
| 公司地址 | 合肥市瑶海区站前路浙江商贸城D1816室     |
| 联系电话 | 15155130616              |

## 产品详情

自从钻石展位升级为智钻后，在智能营销的道路上突飞猛进，短短的一年时间，帮助商家从以往的“人找到信息”到“信息与人自动匹配”的智能转变，让中小卖家也感受了大数据的“智能”自动挡。

而今天要跟大家聊的是这其中的一个功能---“单品推广”，这功能应该并非全量推开，暂时还只是一部分商家在测试。具体开通所需的条件，不得而知，反正我两个店，一个店稀里糊涂的多了这功能，另一个店却并没有，也不知如何去申请，所以不要问我如何开通，我只能说，多烧钱或静等。

### 单品推广

#### 如何创建计划

创建入口跟以往创建计划一样，只是在进入后，可以选择是创建的全店推广，还是单品推广。单品计划暂时只能自定义操作，还没有系统托管或系统推荐功能。一个账户可以创建100个单品推广计划。计划可结束可移除。

#### 结束投放

#### 创建单元

每个计划可以创建40个单元，每个单元可以推广一个单品，当然肯定是选择销量高，评价好，库存足的来推广了，单元名称可按货号或商品名来命名。易记易查询数据。

#### 设置定向及出价

选择了推广商品后，接下来是定向人群与出价的设置

#### 定向人群

## 智能定向

访客定向包含喜欢我店铺的访客和喜欢相似店铺的访客，人群的采集都是与自己店铺或相似店铺的浏览、搜索、收藏、加购物车、购买等行为相关，此类人群都是从店铺的层面采集人群标签，相对优质

相似宝贝定向包含喜欢宝贝人群和喜欢相似宝贝人群，人群的匹配是大数据分析对该推广商品感兴趣的人群，相比起来数据量要少一些(本文原创作者：卖家资讯—久不二君，转载请保留)

以上两种人群，亲测访客定向要比相似宝贝定向效果更好一些，一个是从店铺层面出发采集的人群，一个则是从商品层面采集的人群，溢价可以率高一些，而基础出价可以根据系统推荐，或低于系统出价都可以，对于有溢价的操作，不二比较喜欢，低基础出价，高人群溢价，效果相对比较有保障

## 购物意图定向

此定向是根据推广宝贝的标题来定位人群，类似直通车定向推广里的购物意图定向，都是从标题去圈定人群，可见标题的准确性是多么重要，此定向相对于智能定向，又稍微要圈的人群广泛一些。烧钱也快，预算充足，可以测试测试。

## 达摩盘定向

可同时添加8个达摩盘人群，如果对店铺人群足够了解，标签选择有足够把握的，可以试试。

## 扩展定向

相关/热门购物意图标签，获取智能定向外更多流量，可同时选择30个标签。流量较大，定向人群也相对比较宽泛，精准度当然也就自然会下降，日常不建议用，大促或是店内有活动需要大流量的时候，可以使用。

设定定向后，可查看人数预估

## 人数预估

根据单元下的定向人群及资源位，预估每日最多可覆盖的目标人数及展现次数

## 资源位的选择

手机淘宝首页\_猜你喜欢

手机淘宝消息中心\_淘宝活动

我的淘宝\_已买到的宝贝

我的淘宝首页\_猜你喜欢

我的购物车\_掌柜热卖

淘宝收藏夹\_热卖单品

我的淘宝\_物流详情页

淘宝付款成功页

淘宝首页\_热卖单品精品

单品\_淘宝订单详情页

站内评价成功页面

单品\_淘宝确认收货页

资源位都是PC站内和无线站内，跟直通车定向的展位差不多，可适当溢价。侧重PC或无线，根据自己的实际情况来决定。

智钻

添加创意直接读取的是商品的前四张主图，不可自行上传。当您设置宝贝主图作为推广创意时，推广创意会随宝贝主图变更而同步更新；如果您将宝贝最后一张主图设置为推广创意，当该主图被删除时，系统将自动同步第一张宝贝主图作为推广创意。

总结智钻推广的核心其实是定向人群，在人群选对的情况下，点击率和转化率都是不会低的。单品推广，可多推广单元，选优质定向，定向的优质程度先后顺序是---智能定向--购物意图定向--达摩盘定向--扩展定向，在前两个定向还无法引到足够流量的情况下才选择后两者。

合肥智创淘宝培训地址：合肥市火车站浙江商贸城D座1816

手 机：15155130616

Q Q：826373498

联系人：郭老师

<http://www.zhongkejiajiao.com/>

<http://www.hftbpx.com>

<http://tbkc.hftbpx.com>

<http://ly19901026.b2b.huangye88.com/>

[http://www.sohu.com/a/197944372\\_100038451](http://www.sohu.com/a/197944372_100038451)

<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1588210732224113977&wfr=spider&for=pc>

[https://www.sohu.com/a/213517935\\_100038451](https://www.sohu.com/a/213517935_100038451)