

# 拼多多代运营网店运营如何精准人群

产品名称	拼多多代运营网店运营如何精准人群
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

拼多多代运营网店运营如何精准人群？拼多多上面重点就是做千人千面精准化的推广和引流玩法。那我们在做任何的推广都是要想办法，把产品推广到有需要的人面前。

简单来说，定向就是你想要找到什么样的人群，就可以把广告展现给什么样的人群。

1. 相似商品定向：定向到和商品有关系的人群，关系是指在一段时间内，浏览、购买过该商品等行为。

优点：最精准，维护商品的老客户和潜在购买群体，转化效果很高，建议新手先通过这个上手。

2. 访客重定向：定向到和店铺有关系的人群，关系是指在一段时间内，浏览、购买过该店铺等行为。

优点：较精准，维护店铺的老客户和潜在购买客户，转化效果不错。

3. 兴趣点定向：定向到细分属性或类目的人群。

优点：精准度高，可以一次定向较精准的目标人群，定向直达细分类目。

4. 相似店铺定向：定向到和店铺有关系的人群，关系是指在一段时间内，浏览过和我相关竞品店铺的行为。

特点：精准度不高，可以拉来竞品店铺的潜在用户。

5. 叶子类目定向：定向到相关类目的人群，关系是指在一段时间内，浏览过相关类目的行为。

特点：精准度较低，需要大流量的时候可以选用。

### 定向设置要点

1. 并不是所有的定向都要设置，设置太多反而不精准。

2. 目前店铺推广五种定向的精准度，相似商品定向访客重定向兴趣点定向相似店铺定向叶子类目定向，因此新手建议只做最精准的相似商品定向和访客重定向。

定向设置的目标是：获得尽可能多的定向流量，不要通投流量，获得高点击！定向都是自主可选，不是每个定向都必须设置！新手建议不要选通投、叶子类目定向，先设置最为精准的相似商品定向。