

拼多多代运营 店铺标签 人群标签

产品名称	拼多多代运营 店铺标签 人群标签
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

话不多说，今天老宋为大家带来的是平台标签的一些概念，希望大家能够快速学习并且运用到自己店铺中

一、标签有哪些

1、人群标签：人群标签分为固定标签和动态标签。

人群固定标签：比如你注册时平台会知道你的性别、地域等广泛一点的标签；

人群动态标签：人群的行为影响造成的标签，如一个人的购买、浏览、收藏或关注，平台会给你标上其他标签，比如常浏览收藏或购买孕妇用品的人，平台会给你标上孕妇的标签；又或者一个很喜欢买零食的人整天逛零食类目的，平台会给他标上吃货的标签

（PS：如果我是一个每天买的东西都不一样且没太大相关性的产品，那么平台判定我自己的标签就是模糊的，没有清晰标签，很难推荐到我喜欢的东西给我）

当然这个标签不会是永久的，是动态的，孕妇不可能一辈子是孕妇吧，

吃货也可能有一天失恋伤心过度开始厌食了吧

所以是一段时间内的

（不理解的给我回头再看一遍

2、产品标签：产品标签也分为固定标签和动态标签。

产品固定标签：如产品的类目、属性、标题、地域（发货地址）、价格等，反正就是你在上新时候需要填写的一些东西，也尤其在你是新品的时候，你的产品标签只能从固定标签获取

产品动态标签：动态标签是人群给你的产品带来的标签，人群浏览、收藏或购买你的产品等行为会给你带来标签；

（我怎么有种大家可能会看不懂的预感哈哈

举个例子吧！

例子1：拿刚才那个孕妇的例子，如果这个孕妇的动态标签“孕妇”是处于很清晰的阶段，那么她来我的店里，看了我产品收藏或者下单了，那么！

平台会判定我的产品是“孕妇喜欢的东西”！

（同时也会赋予我的产品跟孕妇之前购买或浏览的产品形成相似商品或者叶子类目产品，这个如果你不理解就算了放弃了）

例子2：我是一个非常喜欢买牛仔裤的人，我的购买记录有牛仔裤，我也很常看牛仔裤，那么当我去你店里浏览了你的、买了你的牛仔裤！那么你的产品标签“牛仔裤”会更加精准且丰富！

那么这里很重要的一点是，产品的固定标签是每个商家的产品都有的，产品最重要的是他的动态标签

也就是购买这个产品的东西的人群赋予它的标签！

所以读到这里，你再回头想，还有一个条件就是！买这个产品的人群他自己的人群标签首先要是清晰的！才能给你的产品带来精准标签！

不能是一天到晚乱买东西的！不然标签混乱的人购买你的产品只会搞乱你的标签！

二、标签有什么用？

我一开始说了，拼多多平台是非常注重标签的一个平台，标签有啥用呢？听我慢慢道来

拼多多平台需要的是什么？

需要人进来逛拼多多

逛拼多多是为了干嘛

为了让你能够买到东西，提升平台GMV

怎么能让一个人进来就更容易买到东西，

那就是推荐他看一些他喜欢的东西！

明白我意思了吗老铁们！还不够清楚吗！

所以！！标签的重要性就体现出来了！！！！

平台是负责链接你的产品标签和用户的人群标签的中间人！！！！

人群带给你产品的标签才能更好地让平台连接也有这个标签喜好的人！

当你的产品标签足够的精准的时候，平台会把你展示给更多的精准人群看，当精准人群看到他们喜欢的精准产品，购买的可能性会更大，你的点击率转化率会变高！

所以！点击率转化率上来了之后你坑产就高了！

会获得更大的类目范围内的自然排名！

（因为你的点击率转化率这么高拼多多平台肯定会优先展示你的产品，因为你转化率好啊！）

咳咳，但是中间有一个问题，你要怎么让你的产品标签更丰富呢？

所以你要懂得的是，去积累、丰富你的标签！

1、刚开店阶段，前期的基础销量一定需要精准人群来购买，最关键的积累标签阶段；

哎呀！说了那么多

慢慢品，你细细品

好啦！就到这里结束了吧！