

无锡网店运营 同盟网络科技 无锡网店运营多少钱

产品名称	无锡网店运营 同盟网络科技 无锡网店运营多少钱
公司名称	无锡市同盟网络科技有限公司
价格	面议
规格参数	
公司地址	无锡市锡山区长泰御园 778-420
联系电话	13621518701 13621518701

产品详情

无论是直通车还是自然搜索，其实都是通过关键词去把我们的宝贝和买家联系起来，关键词是衔接买家和产品的一座桥梁。关键词选择的如何，是直接决定了把你的产品匹配在什么样的人群面前。每个人的行为习惯是有差异的，无锡网店运营多少钱，但是也有共性的，同一类的人群，他们往往会在搜索关键词的时候有很多的相同之处。所以，你关键词选择决定了你的人群。

在谈到人群的时候，我这里要多重复几句，很多商家近都在谈直通车的人群溢价，但是很多商家在这里面有理解的误区，认为直通车人群是淘宝根据你的宝贝属性等等因素去匹配对应的人群。其实根本不是这样的，直通车人群其实他是建立在关键词的基础之上。在谈人群之前必须结合关键词一起谈，抛开了直通车关键词谈人群就失去了他的意义。这里我们可以做一个小小的测试。

在一个宝贝里面加入一个关键词，然后来这里选择一个条件，记录下他的覆盖人群，然后你去另外一个不同类目，不同属性的宝贝里面，同样的只加入这个关键词，同样的只选择这么一个条件，对比这个覆盖人群你会发现他们竟然一模一样。

如果说淘宝是根据属性和类目匹配人群的话，那么不同属性和不同类目他们的覆盖人群应该是不一样的，但是这里明显是一样了，说明真正影响直通车这个人群的在关键词，不在类目和属性，也不在你的宝贝或者其他因素。

如果你的宝贝里面不加入任何一个关键词，不开智能匹配关键词，那么，你就算溢价百分之三百，你也会发现根本没有流量。这些结果都是通过多次测试总结出来的经验，当然，不一定完全正确，但是至少有很大的合理性。

因此，直通车的人群溢价是在本身关键词的人群上进行细分管理而已。因为每一个关键词他肯定对应了多个人群，这多个人群可能只有一个人群是符合我们的产品要求的，如果没有人群溢价，我们没办法去

从写已经匹配上了的人群里面抽出我们需要的人群。但是有了人群溢价这个功能我们就可以做到了，这个时候我们就可以通过利用直通车人群溢价原理抽取我们的符合人群。直通车人群溢价能做的是在原来的人群基础之上进行细分处理。如果你原来的人群本身就不精准，那么你直通车人群溢价也很难改变你的这一点。

而关键词是直接决定了我们的人群精准不精准。如果你关键词选择的好，你的人群本身就很精准，哪怕你不需要通过直通车的人群溢价你也能做好，如果在稍微通过直通车人群溢价功能调节一下的话效果更好了。但是反过来，你关键词选择本身就不好，你的人群大部分都不是精准的，这个时候，无锡网店运营，你要通过直通车人群溢价去纠正人群难度是非常大的，而且效果也很不好。

至于如何去选择关键词，无锡网店运营报价，这一步很简单，你需要选择的关键词背后的搜索人群和你的产品需求人群对应一致就可以了。这一点可以参考生意参谋专业版的搜索人群画像功能了解人群。

制定活动：就算是被处罚降权，我们也不能坐以待毙，此时你需要设计一些给力的营销活动，想办法将销量拉动上来，将损失降到小。

此时我们可以先别计较利润，为的是能在处罚期间还能继续吸引流量，可以将优惠幅度比平时活动提升一些，清仓活动、限时活动都是可以做的。此外可以鼓励顾客收藏加购，等降权结束后，会得到意想不到的收获。

老客户维护：本来新用户获取就已经很困难，尤其是在降权期间，更是难上加难，因此老客户不仅可以让我们在此期间获得流量，老客户的复购进一步的加强了产品店铺的标签权重和增加用户粘性。在活动开始前通知老客户活动消息，给予老客户一个吸引力比较大的限时折扣，让老客户可以直接从“已购买的商品”进入购买就可以。这样一方面保证降权期间有销量了，无锡网店运营哪家好，另一方面还保证了老客户回购率，如果运气好，没准儿等降权结束的时候，我们还有意外收获。

无锡网店运营-同盟网络科技-无锡网店运营多少钱由无锡市同盟网络科技有限公司提供。无锡市同盟网络科技有限公司（www.tongmeng1688.com）坚持“以人为本”的企业理念，拥有一支技术过硬的员工队伍，力求提供更好的产品和服务回馈社会，并欢迎广大新老客户光临惠顾，真诚合作、共创美好未来。无锡同盟网络——您可信赖的朋友，公司地址：无锡市新吴区坊城大道299号深港都会广场9-1822，联系人：许总。