

京喜代运营 如何利用低价引流来做到精准营销

| | |
|------|---------------------------------------|
| 产品名称 | 京喜代运营 如何利用低价引流来做到精准营销 |
| 公司名称 | 浙江天赞网络科技有限公司 |
| 价格 | 10.00/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

简单来讲，低价引流就是一种用很低的价格买到的流量的引流技巧。随着做电商的人越来越多，直通车的点击单价从几毛涨到几块，钻石展位从几十涨到几百元.....于是有很多卖家就问：做低价引流还有用吗？那么要回答这个问题，我们就需要解决三个问题：

- 1、什么是低价引流？
- 2、低价引流还存在吗？
- 3、低价引流真的是好的方式吗？
- 4、在未来，什么样的技巧才能赚钱？

有的机构会拿着一些图片来展示：他们用一两毛钱的低价买到了很多的流量。真正的低价引流，并不是你出的价格低，而是你发现了别人没有发现的流量机会。

前几年有人用低价引流的方法赚到了钱。但是现在你的同行人数越来越多，你的竞争对手拿到的关键词是一模一样的，你的同行出好几块钱，你出几毛钱就肯定拿不到流量了。不被发现的低价关键词就变得越来越少。我们在运营的过程中发现，知道的人越少，越容易做低价引流。

本质上商家可能有两种心理：

- 1、商家没钱；
- 2、商家觉得别人花1元可以买到的流量他花5毛钱就能买到，有占便宜的心理。

关键词排名靠后，会有什么结果？买家在淘宝买东西，在前三页翻一翻就买下来的客户大多买东西豪爽；有些买家会翻很多页，对比很久才会下单，这样的买家就会去咨询客服很多问题，会砍价，有可能还会要求好评返现。于是，做推广的过程中，你会发现，低价引流=进来的客户带来的利润并没有很高。

举一个例子，有两个关键词，一个关键词出价5元，投产比做到1：5，赚钱的情况下出更高的价，让竞争对手买不起流量。另一个关键词出价2，毛钱，但是投产比小于1。大家可以思考一下哪一种方式才是赚钱的方式呢？

电商一般要经历三个阶段：

- 1、低价尝试阶段。有很多商家没有资金优势，会想办法做一些低价、免费的流量，比如说，有人用上新，不停的上新产品，上新可以在一些女性类目拿到流量。有的女孩子长得漂亮，可以做直播，直播的平台不只有淘宝，还可以是在站外的抖音、斗鱼、微博等平台。
- 2、渠道活动阶段。店铺有一些订单的时候，就需要多元化发展了，比方说、直通车、钻展、达人、短视频、淘宝客..这些都要学会，每一个渠道都能带来流量和订单。所以在电商行业赚钱，比同行会的越多，做的越快，成功的机会就越大。
- 3、精准与全域。未来流量越来越贵了，做精准营销的人就能做到有效推广并赚钱。很多商家听过这种概念，但是不理解意思。

接下来我来透露一下2018年下半年淘宝新的操作技巧。

1) 淘宝未来投放的广告，直通车会出现一个类似于达摩盘的新功能。现在我们在开直通车的时候，大多数标签是天猫、淘宝推荐人群。开系统推荐的人群是没有太大的意义的，正确的做法是，做精准的人群区分。

比如，做文胸的掌柜，分别开一个男、女人群，这时候会发现，有很多男性客户搜索但不会购买。文胸店铺对于精准的定义就是，我们把广告投放给女性客户，像男性客户这种不会买我们产品的人群我们不对他们投放。

再举一个例子，我们卖的是几千元的高价产品，产品的转化率非常低。因为有很多人点是点进来看我们的产品，但是买不起的。人群标签里面有一个月消费能力低于300元，这样的人群进来看了我们3000元的床，这样的人群即使他想买，但是经济能力不允许他买。那么我们对这些人群还去做推广的话，就会返现广告费都浪费掉了。

从这两个案例，我们可以发现，精准营销是低价引流的反面。低价引流是只有流量便宜，我都想要。但是精准营销是我只想要会买我产品的人。在未来投放广告的时候，我们不光要关注流量价格，还要关注流量的精准度，只有精准的流量才是赚钱的，而流量的价格不重要。比如说出5元钱，投产可以做到1：5，依然是赚钱的。精准营销的流量也可以很便宜。

2) 举一个钻石展位访客定向的案例，叫如何去抢同行订单。有很多人被同行抢了订单，于是想保护自己，对自己的店铺投放广告，这时候在你店铺买过东西的客户，他们看到你的低价活动，就会回来找麻烦要求退款了。

只有那些把你的产品放入购物车，没有买你的也没有买同行的人，才是你的投放对象。精准营销并不是代表流量更贵，而是把产品投放给精准的人群。

3) 有人想做抖音、拼多多、快直播、粉丝营销....大多数风口是新的流量渠道，抖音现在很火，有些人靠抖音可以把淘宝的货卖好，而精准，是一种更高级的流量利用技巧。

举个例子，前段时间淘宝CMO张无忌，董本洪先生，提了一个叫全域营销的概念：在不同的场合下载不同的页面里，看到同样的产品，引导客户去购买广告。这是淘宝下半年会推广的工具。

比如说抖音，很多人觉得拍抖音能赚钱，拍的不好我们可以用广告营销，比如，有个人在淘宝上搜索了“布丁”“蛋挞”等关键词，这个人就会被打上“吃货”的标签，他在逛抖音的时候就会出现各种与“吃”相关的视频，比如北海道布丁、网红虾、蛋包饭..这些视频，视频上面会对出现的食品做链接推荐，他点开这些链接，就会把相关的产品放在他的购物车里面。你会发现，站外的广告效果会变得特别好。