



学电商
xuedianshang.com

标签新打法，新品轻松引爆

新品上架14天标签打法



老六这厮 

广东 广州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

老六这厮

看店宝特约讲师

学电商特约讲师

六邦电商创始人

曾经微胖界的讲师

从2013年就开启无干货、不分享模式、喜欢体系化开发课程
经典课程《一页纸方案》《爆款流程化》《打造流程化组织》

个人微信：528006006

课程大纲

- 1、新品上架，如何选择让新品快速入池
- 2、新品上架，如何给新链接快速打精准标签
- 3、新品上架，前14天如何快速建立销量模型，快速引爆

- 1、新手卖家，不知道新品期内14天打法**
- 2、运营新手，不了解打爆款的具体拉升技巧**
- 3、电商老鸟，最近刷单老是刷不起来的卖家**



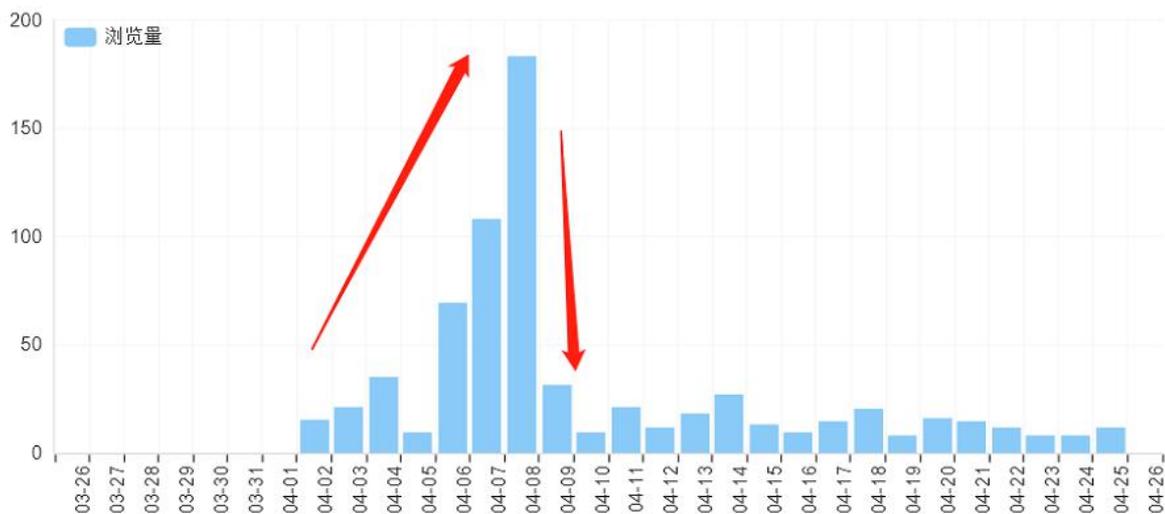
六哥，你好！想请教一个问题，最近我们在操作链接的时候有个很奇怪的现象，刷了第四天的时候就有流量进来，差不多有100个访客，然后第五天就开始掉，然后掉了两三天后就几乎没什么流量了



两条链接都是这样

浏览趋势 所有数据 | PC端 | 手机端

浏览量 | [访客数](#) | [销售额](#) | [销售量](#) | [订单数](#) | [转化率](#) | [入口数](#) | [流失率](#) | [停留](#) | [收藏](#) | [购物车](#) | 来源([搜索UV](#) | [搜索销量](#) | [淘宝首页UV](#))





为什么7天递增销量不行了

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1	日期		2019/5/13	2019/5/14	2019/5/15	2019/5/16	2019/5/17	2019/5/18	2019/5/19
2	收藏加购	---	9	25	30	40	50	60	80
3	总补单数	---	4	7	11	10	13	10	11
4	关键词补单	---	0	5	8	6	9	8	11
5	猜你喜欢单	---	0		2	1	2	1	
6	隔天单		0						
7	对手单		0						
8	老客户单	■---	4	2	1	3	2	1	
9	关键词1		爱心耳线		15号开始开车				
10	关键词2		桃心耳线						
11	关键词3		耳线女 气质 韩国						
12	关键词4		显脸瘦的耳饰						

拉升计划



刷销量



找老顾客刷

递增刷销量

不关注其他指标

1. 点击率
2. 收藏
3. 加购物车

认为老顾客权重高



创建时间

27天前 (2019-05-02 11:19:17)



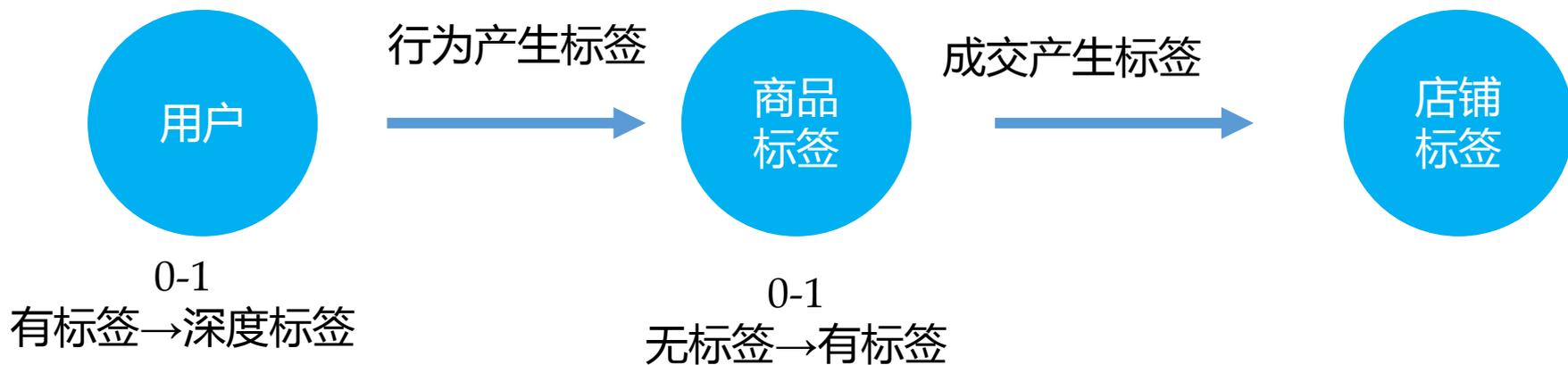


- 1、层级高、老顾客基数大店铺，自带店铺标签、
- 2、新品上来，会给予一定展现量
- 3、给新品打标、
- 4、第一批用户购买后、产生产品标签

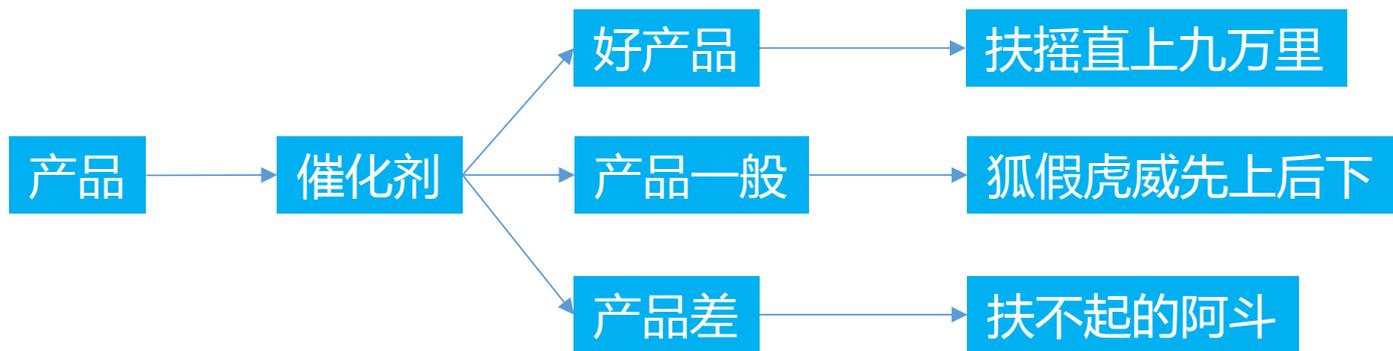
- 1、层级低，人群少
- 2、新品上来，会给予展现量少
- 3、新品没标签、很少用兴趣人群推荐
- 4、第一批用户购买后、产生产品标签



标签的产生







产品本身就不行



H_2O_2



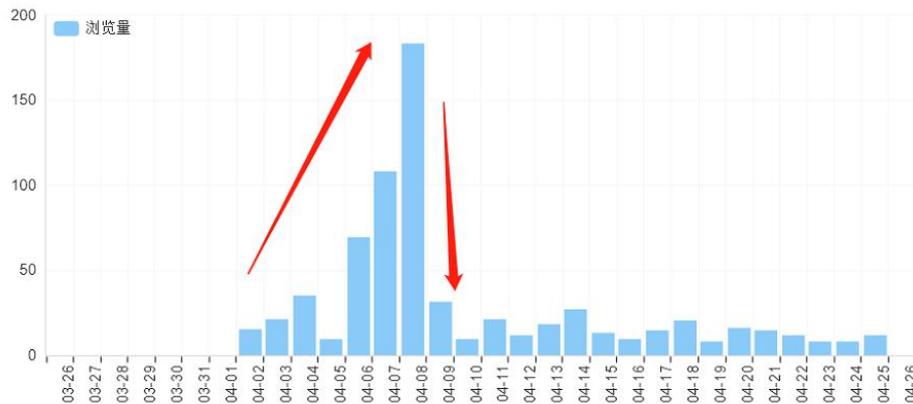
$H_2O_2 + MnO_2$



$H_2O_2 + FeCl_3$

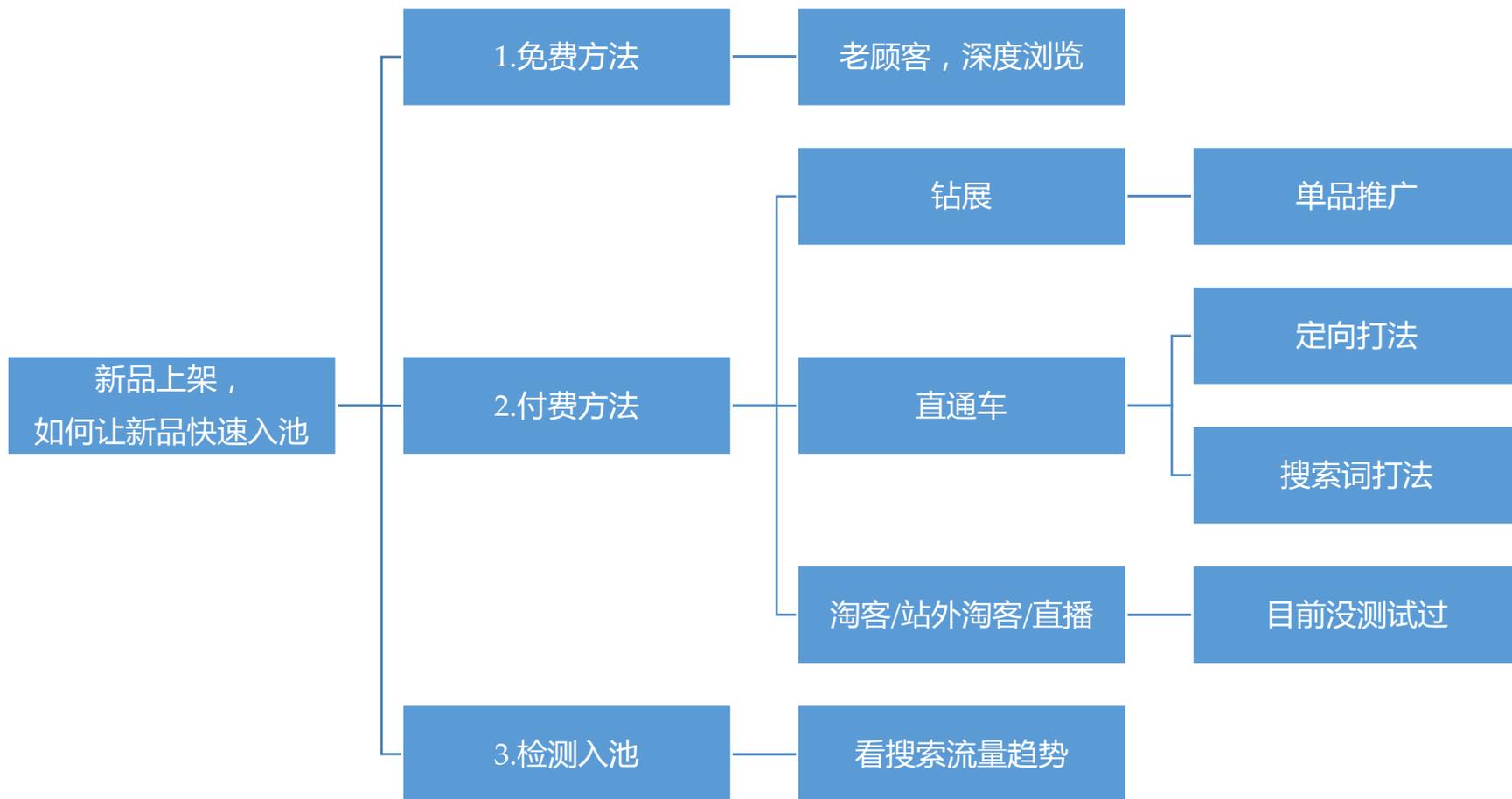
浏览趋势 所有数据 | PC端 | 手机端

浏览量 | [访客数](#) | [销售额](#) | [销售量](#) | [订单数](#) | [转化率](#) | [入口数](#) | [跳失率](#) | [停留](#) | [收藏](#) | [购物车](#) | 来源([搜索UV](#) | [搜索销量](#) | [淘宝首页UV](#))





1、新品上架，如何让新品快速入池





现场演示

搜索框



猜你喜欢





1、明确账号购买意愿

2、模拟真实购买场景

3、比直接快速成交，权重高

4、可以推荐相同兴趣的买家给商品，拉高推荐量

旺旺：

六

查询

消费水平：该类目下推荐宝贝的价格区间

类目	消费水平	权重	品牌
餐饮具 >> 茶具 >> 盖碗	29.8 ~ 68.0	36	
餐饮具 >> 茶具 >> 公道杯	9.9 ~ 21.0	17	
餐饮具 >> 茶具 >> 茶壶	15.8 ~ 98.0	15	
生活电器 >> 空调扇	80.0 ~ 659.0	6	
箱包皮具/热销女包/男包 >> 双肩背包	39.0 ~ 5480.0	5	
女士内衣/男士内衣/家居服 >> 文胸	54.0 ~ 99.0	5	
童鞋/婴儿鞋/亲子鞋 >> 拖鞋	9.7 ~ 59.0	5	
模玩/动漫/周边/cos/桌游 >> 手办/扭蛋/人偶/BJD/兵人 >> 兵人专区	500.0 ~ 1799.0	4	Midea/美的
餐饮具 >> 茶具 >> 茶杯	17.8	4	KAO/花王

1. 【关键词】输入你的核心关键词；
2. 【价格段】筛选你的价格段上下浮动20%，如你价格是99，选择79-129元
3. 【排期】每天不同的货比店铺，3个店铺为一组，一天轮换2个店铺，每家不能超过3天

手淘APP ? 直通车 直通车无线端 手淘网页版 ? 直通车网页端 ?

新 挂式香水 默认

价格范围： 39.0 - 79.0 指定宝贝 v

平均价	最低价	最高价	平均付款
59.99	39	79	164

显示全部 仅显示天猫店 仅显示C店 卖家旺旺名称 标题关键词 宝贝ID 显示指定 高亮显示

序号	图	标题	PC价	手机价	付款	销量	总销量	掌柜旺旺	DSR
第1页 第1位		车载香水挂件汽车香水挂式汽车装...	128.00	68.00	1021	1067	43666	纳诺普车品旗舰店	4.8
第1页 第2位		高档汽车悬挂式香水车载挂件车内...	196.00	70.00	193	219	957	amg一站改装	4.8

选择营销目标 >

选择推广场景

- 设置计划
- 设置单元
- 添加创意
- 创建完成

展示广告

精准定向目标人群投放，站内外海量优质展位供选。



全店推广

按展现或点击计费，推广创意可链接至店铺内的首页、单品或自定义页面



单品推广

按点击计费，仅限推广单品；含猜你喜欢、旺旺每日焦点等站内、外展位

内容

在微淘等内



内容推广

按展现或点击计费，推广在内容



直播推广

按展现或点击计费，推广直播内



选择营销目标

单品

设置计划

营销参数

基本信息

设置单元

添加创意

创建完成

设置计划

设置营销参数

常规场景 日常销售 认知转化 拉新 老客召回 自定义

场景命名

营销目标 不限 促进购买 促进进店

生成方案

目标人群 广泛未触达用户 精准未触达用户 触达用户 认知用户 成交用户

设置基本信息

计划名称

地域设置 自定义 使用模板

时段设置 自定义 使用模板

投放日期

关键词 (10)

精选人群

创意

定向推广

新 + 添加人群

修改溢价

参与推广

暂停推广

删除

复制 新

<input type="checkbox"/>	状态	推广人群	人群分类	溢价	投入产出比	展现量	点击量	点击率	点击单
<input type="checkbox"/>	推广中	新 喜欢店铺新品的访客 ① ② ③	宝贝定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-
<input type="checkbox"/>	推广中	新 喜欢相似宝贝的访客 ① ② ③	宝贝定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-
<input type="checkbox"/>	推广中	新 智能拉新人群 ②	店铺定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-
		合计：汇总			-	-	-	-	-

自定义组合人群

收起

宝贝定向人群

店铺定向人群

行业定向人群

新

基础属性人群

人口属性人群

天气属性人群

淘宝属性人群

新

节日属性人群

*名称：

挂式香水

*溢价：

300

%

覆盖人群：800人

类目笔单价

0-20

20-50

50-100

100-300

300以上

性别

女

男

年龄

18岁以下

18-24岁

25-29岁

30-34岁

35-39岁

40-49岁

50岁及以上

月均消费额度

300元以下

300-399元

400-549元

550-749元

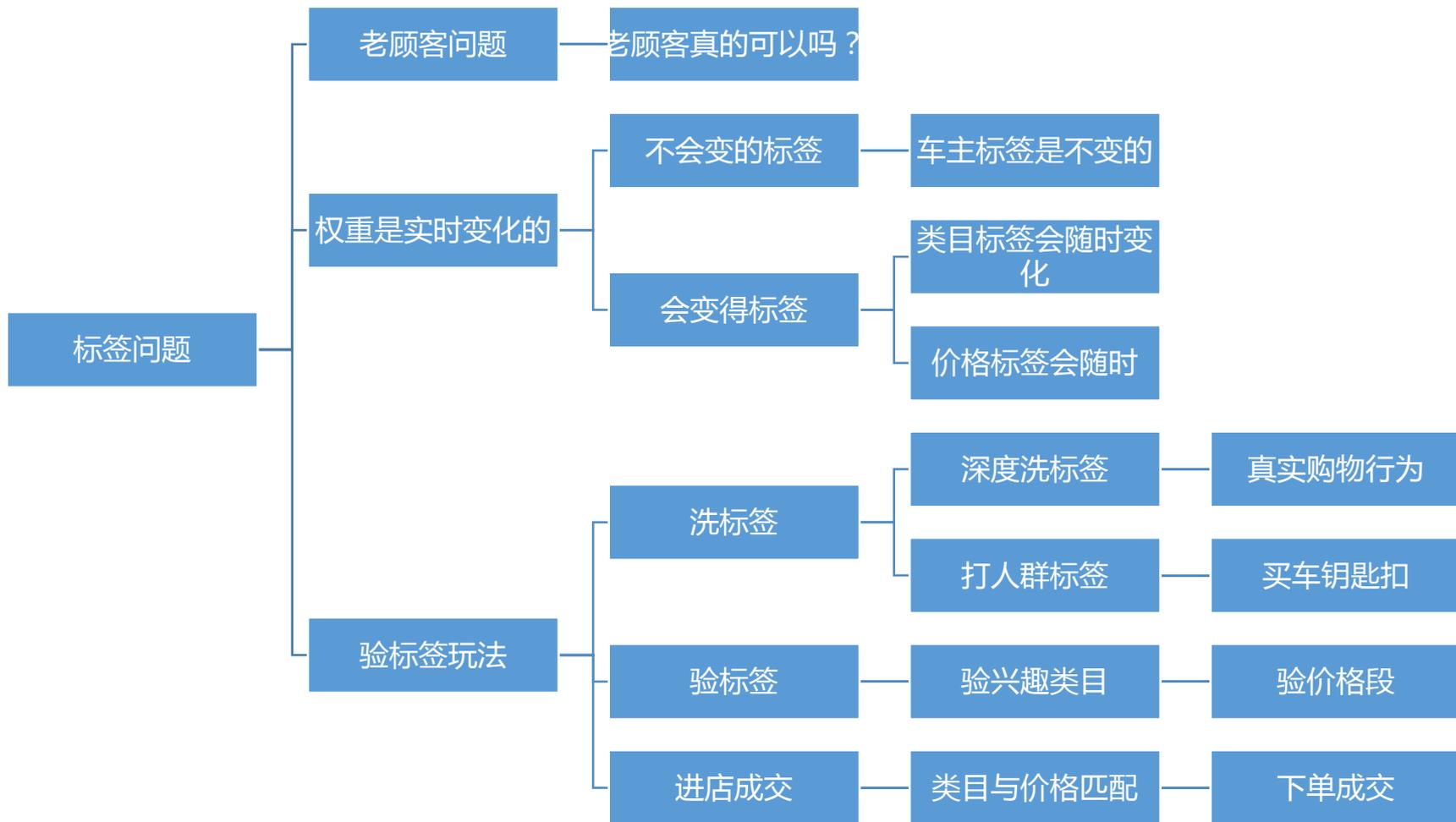
750-1049元

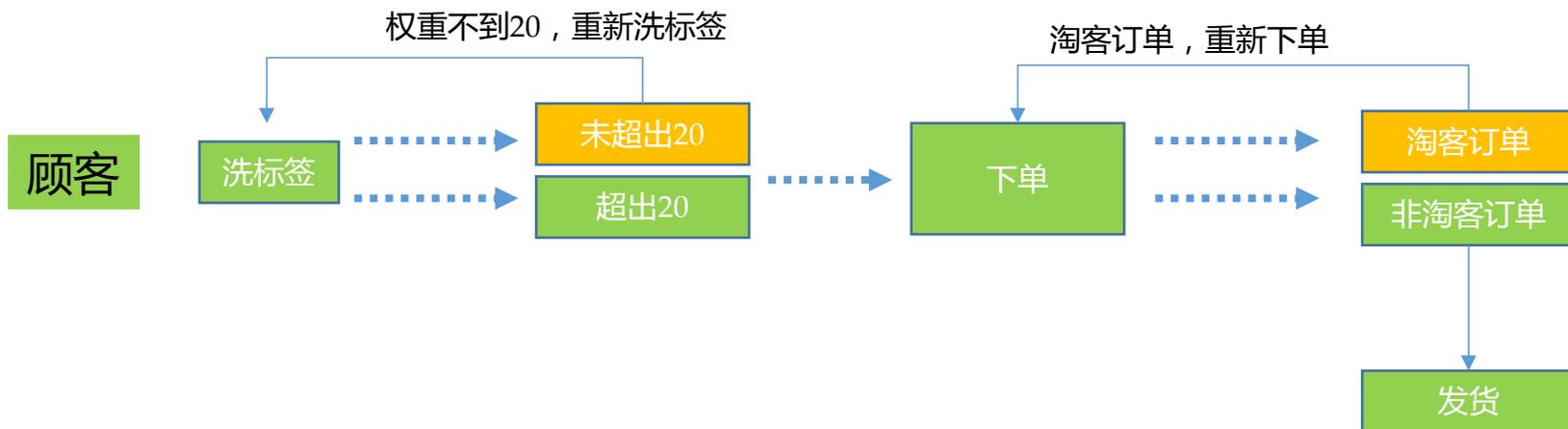
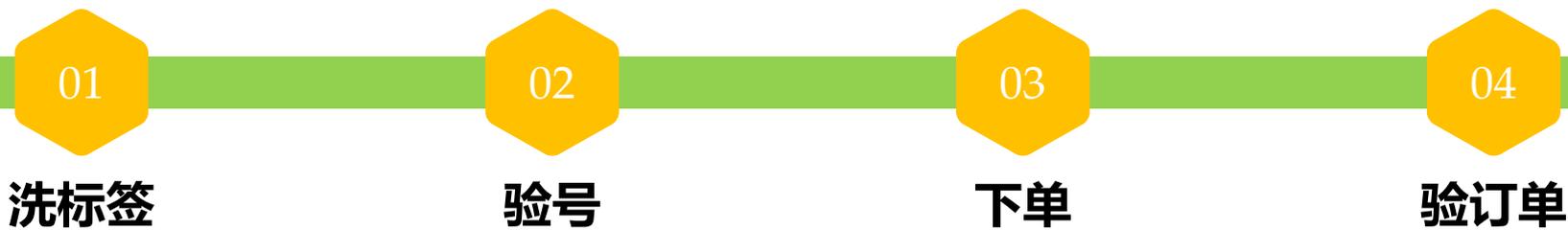
1050-1749元

1750元及以上



2、新品上架，如何给新链接快速打精准标签







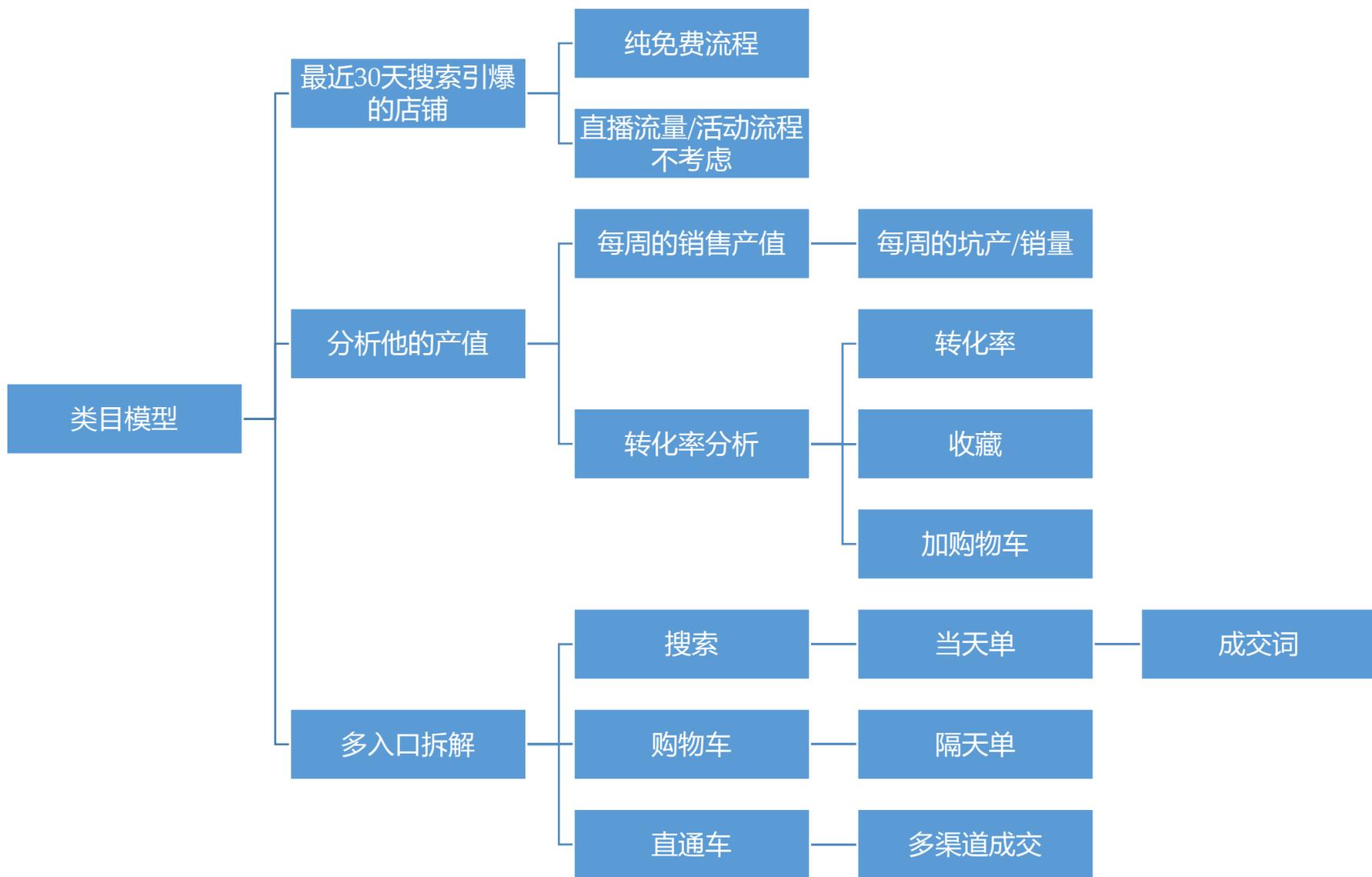
旺旺：

六

查询

消费水平：该类目下推荐宝贝的价格区

类目	消费水平	权重	品牌
餐饮具 >> 茶具 >> 盖碗	29.8 ~ 68.0	36	Midea/美的
餐饮具 >> 茶具 >> 公道杯	9.9 ~ 21.0	17	
餐饮具 >> 茶具 >> 茶壶	15.8 ~ 98.0	15	
生活电器 >> 空调扇	80.0 ~ 659.0	6	
箱包皮具/热销女包/男包 >> 双肩背包	39.0 ~ 5480.0	5	
女士内衣/男士内衣/家居服 >> 文胸	54.0 ~ 99.0	5	
童鞋/婴儿鞋/亲子鞋 >> 拖鞋	9.7 ~ 59.0	5	
模玩/动漫/周边/cos/桌游 >> 手办/扭蛋/人偶/BJD/兵人 >> 兵人专区	500.0 ~ 1799.0	4	
餐饮具 >> 茶具 >> 茶杯	17.8	4	KAO/花王



1、看店宝搜索分析：搜索前面60页（销量搜索）

①价格筛选，②创建时间筛选（28天内创建的宝贝链接）

2、选择28天内的链接，复制标题到生意参谋-市场行情，选7天数据

3、看流量趋势，

4、看搜索占比

趋势分析



摩妮卡大码女装微胖定制

当前行业：女装/女士精品

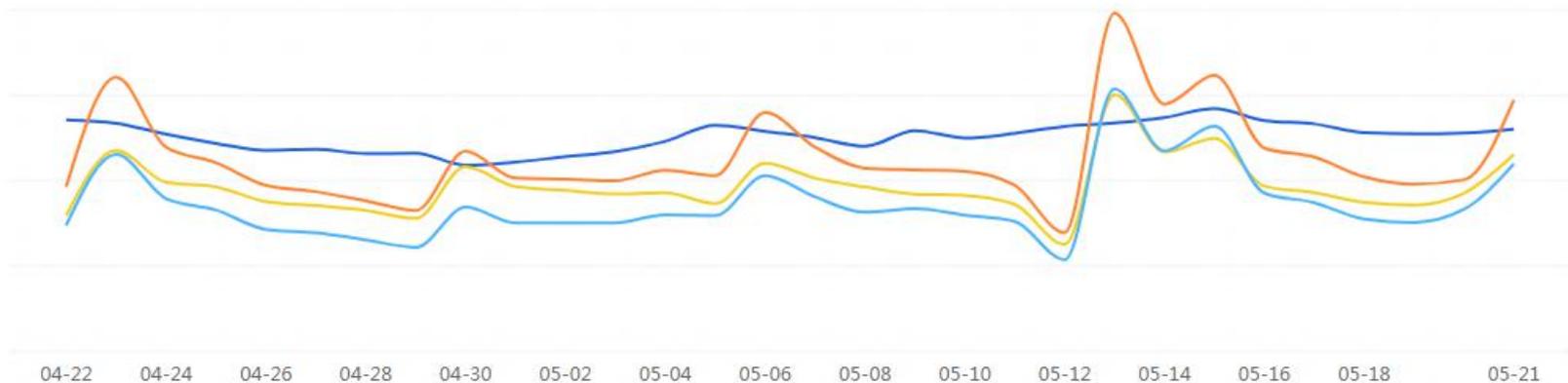
已监控 3 个店铺，您还可以监控 27 个店铺 [查看全部监控](#)

小旺神一键转化

+ 添加监控

趋势分析

■ 流量指数 ■ 支付转化指数 ■ 交易指数 ■ 客群指数



趋势分析



品牌女装工厂清仓店

当前行业：女装/女士精品

已监控 3 个店铺，您还可以监控 27 个店铺 [查看全部监控](#)



小旺神一键转化

+ 添加监控

趋势分析

■ 流量指数 ■ 支付转化指数 ■ 交易指数 ■ 客群指数





https://item.taobao.com/item.htm?id=593079323656

查询

视频教程

平台	天猫商城	店铺粉丝数	87000	所在地区	浙江杭州
等级		好评率		店铺宝贝数	共216件宝贝
旺铺	parkeyeon服饰旗舰店	创立时间	2014-03-07 14:21:19	DSR	宝贝描述：4.9 卖家服务：4.8 物流服务：4.9

你还可以查看该店铺的：[店铺经营和销售额](#) [全店宝贝数据](#) [新品上架记录](#) [详细动态评分](#) [隐形降权](#) [相似店铺](#) [店铺引流词](#)

洋气网红遮肚显瘦两件套装夏的宝贝详情信息【kandianbao.com】

[相似宝贝](#) | [同款宝贝](#) | [宝贝引流词](#) | [宝贝详情页](#) | [手淘预览](#) | [手机端](#)

标题	胖妹妹大码女装2019新款胖女人很仙的洋气网红遮肚显瘦两件套装夏				
库存	22032	卖点			
所属类目	女装/女士精品 >> 大码女装	评价人数	602		
店铺促销	购买可得79积分	宝贝促销	-		
活动促销	夏季新品 淘金币抵2%	服务承诺	正品保证 极速退款 七天退换		
宝贝价格	标牌价：298 元; 折扣价：158.0 元	浏览量PV	只有淘宝店铺有浏览量数据 (天猫等无)		
宝贝收藏	18048	宝贝分享	0		
创建时间	26天前 (2019-04-26 21:13:58)	上架时间	2019-05-17 21:30:00 星期五		
总销量	5073	下架时间	2019-05-24 21:30:00 星期五		
月销量	5049 件; 日均：168 件	月成交额	约：79.77万元; 日均：26591元		
宝贝属性	货号：DW三件套 年份季节：2019年夏季 袖型：荷叶袖 风格：通勤 袖长：长袖	组合形式：三件套 大码女装分类：其它特大款式 尺码：M码【80-105斤】 大码L【... 穿着方式：开衫	颜色分类：【黄色套装】 【蓝色... 通勤：韩版 品牌：parkeyeon 销售渠道类型：纯电商(只在线上...	服装款式细节：口袋 材质成分：棉50% 聚酯纤维50% 图案：格子 纯色 衣长：中长款	服装版型：宽松 裤长：短裤 厚薄：适中 面料：牛仔布 聚酯棉

权重对比
 交易金额
 访客人数
 搜索人数
 收藏人数
 加购人数
 支付转化率
 支付人数
 客单价
 uv价值
 搜索占比
 收藏率
 加购率

竞品1



导出数据

复制全部数据

显示 10 项结果

搜索:

商品信息

商品ID

日期

交易金额

访客人数

搜索人数

收藏人数

加购人数

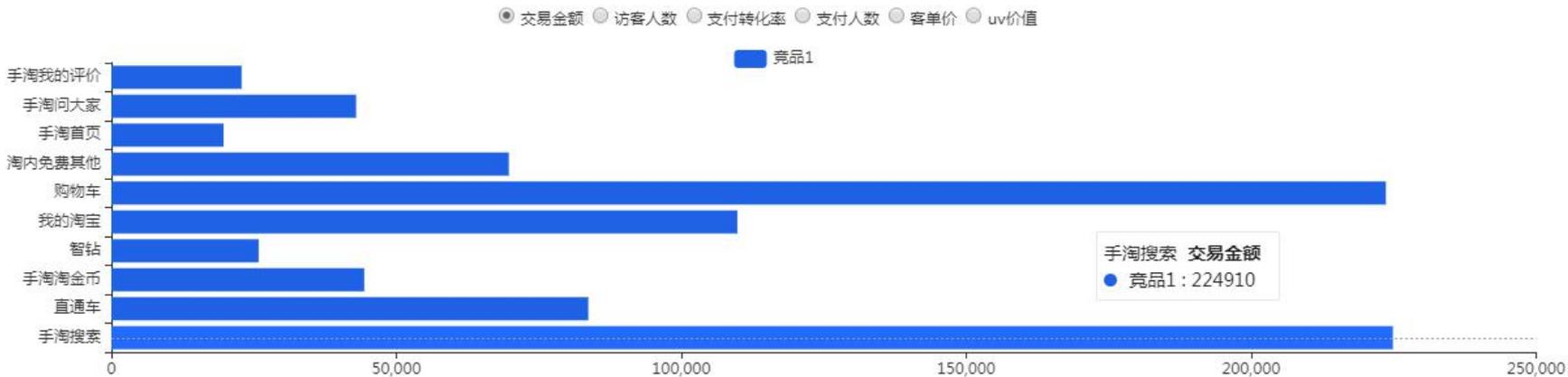
支付人数

支付转化率

客单价

UV价值

竞品1		胖妹妹大码女装2019新款胖女人很仙的洋气网红遮肚显瘦...	593079323656	2019-05-21	95227	34543	14406	1863	311	660	1.91%	144.28	2.76	4
竞品1		胖妹妹大码女装2019新款胖女人很仙的洋气网红遮肚显瘦...	593079323656	2019-05-20	63454	27690	10244	1160	2996	457	1.65%	138.85	2.29	3
竞品1		胖妹妹大码女装2019新款胖女人很仙的洋气网红遮肚显瘦...	593079323656	2019-05-19	81017	37493	15081	1583	4106	577	1.54%	140.41	2.16	4



手淘搜索 交易金额
● 竞品1: 224910

导出数据 复制全部数据 显示 10 项结果

搜索:

商品信息 商品ID 日期 流量来源 交易金额 访客人数 支付转化率 支付人数 客单价 UV价值



类目越大越明显

小类目效果不大，递增权重高

遇到大促拉升比较困难，坑位被占

合适新品，老品拉升流程是另外一个打法



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

个人微信

528006006



老六公众号

lao6dianshang



往期公开课

更多案例实操分享

- 1.需要激活**小旺神**，体验**旺探长验号**功能，可以加**老六微信528006006**，注明需求
- 2.需要课程脑图回复：标签打法



— 让电商变容易 —



电商数据分析专家



淘宝数据分析工具



快速卡首屏补单神器



电商行业一目了然



拼多多数据分析工具



一键还原生意参谋指数



抖音电商数据分析工具



电商人的在线大学