



学电商
xuedianshang.com

直通车巧妙布局双11



学电商
xuedianshang.com

讲师介绍

【芷若】

学电商特邀讲师

六邦电商讲师

9年电商一线实操经验，操盘过多种类型的标品与非标品店铺
多年来积累了丰富的的一线理论与实战经验，擅长电商各平台推广玩法及互联网内容渠道玩法





1、大促准备期的直通车辅助

2、大促蓄水期的直通车布局

3、大促预热期的精准扩散

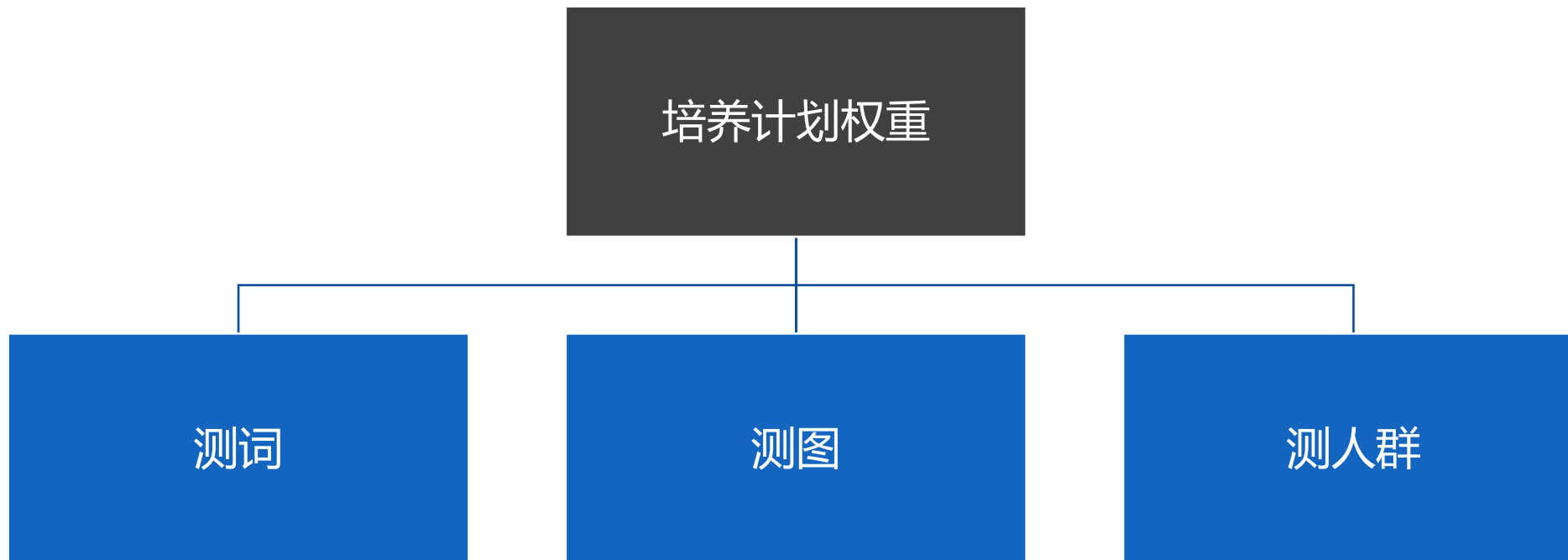
4、大促爆发期的攻城战略

5、大促余热期的复盘

1

大促准备期的直通车辅助

(9.1-9.30)



【点击率】：直接反应这个宝贝的直通车创意图是否合格，以及跟点击率相关的指标的优化

【收藏加购量】：这个数据直接决定了双11的成交量，也反应了市场对你这个宝贝的接受程度



- 通过生意参谋找词
- 通过流量解析找词
- 准备期的选词思路可以宽泛一些，多测试、多更新
- 潜力词：多关注，每天更新（点击率，点击出价，点击单价）
- 可以先加一些跟主词相关的长尾词，以提高点击率为主
- 关键词出价：以提升质量分为主，可以先高出价后低出价

☒ 搜索人气
 ☐ 搜索热度
 ☒ 点击率
 ☐ 点击人气
 ☒ 点击热度
 ☐ 交易指数
 ☒ 支付转化率

☒ 在线商品数
 ☐ 商城点击占比
 ☐ 直通车参考价

搜索词	搜索人气	点击率	点击热度	支付转化率	在线商品数	操作
电热毯	44,403	92.72%	94,542	18.22%	197,519	搜索分析 人群分析
电热毯单人	23,701	90.57%	48,794	22.75%	94,961	搜索分析 人群分析
电热毯双人	22,658	92.53%	50,648	19.14%	70,489	搜索分析 人群分析
电热毯单人 学生 宿舍	11,732	94.52%	24,674	17.35%	193,287	搜索分析 人群分析
水暖电热毯	11,629	98.80%	27,542	17.50%	33,405	搜索分析 人群分析
彩虹电热毯	8,805	75.38%	15,962	12.26%	3,217	搜索分析 人群分析
电热毯水循环	8,771	87.69%	17,969	16.01%	22,087	搜索分析 人群分析
电热毯双人双控调温	8,460	94.33%	19,428	22.19%	65,852	搜索分析 人群分析
单人电热毯	7,094	93.14%	15,488	27.16%	94,306	搜索分析 人群分析
电热毯三人 家用 加大	6,914	86.50%	14,575	16.86%	8,938	搜索分析 人群分析

趋势分析



搜索人气

6,285

较前1日

-

搜索热度

8,673

较前1日

-

点击人气

3,034

较前1日

-

点击热度

4,981

较前1日

-

点击率

39.04%

较前1日

-

交易指数

6,792

较前1日

-

支付转化率

3.16%

较前1日

-

■ 支付转化率

3.20%

2.40%

1.60%

0.80%

0.00%

09-17

09-19

09-21

09-23

09-25

09-27

09-29

10-01

10-03

10-05

10-07

10-09

10-11

10-13

10-15

请输入对比词



关键词分析

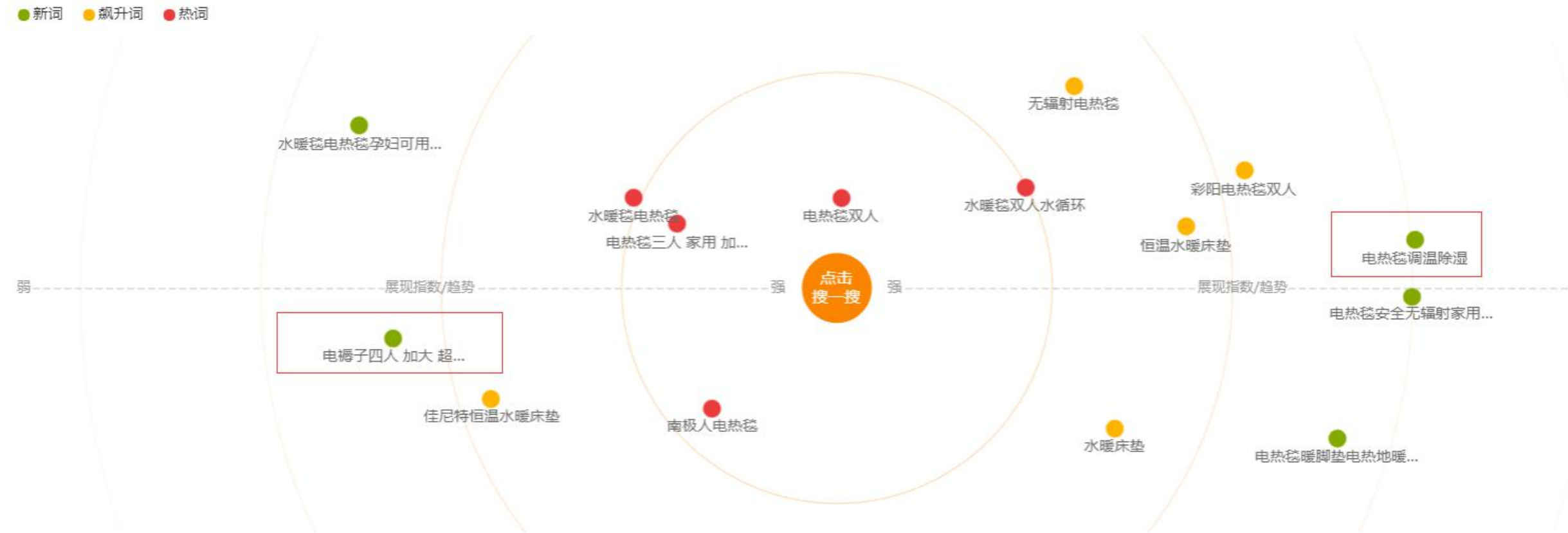
Q

水暖电热毯

查询

热门： 电褥子 单人 水暖毯 电褥子 双人 家用

相关词推荐



市场趋势

展现指数 ?

点击指数 ?

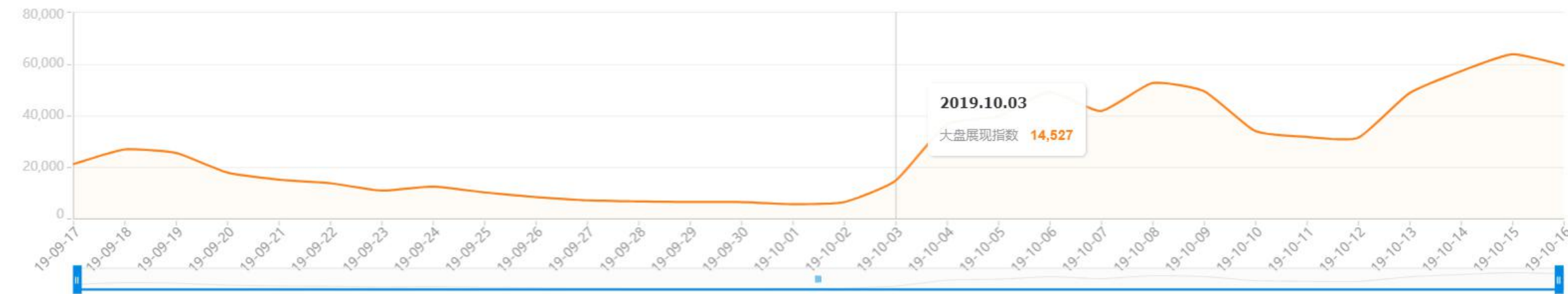
点击率 ?

点击转化率 ?

竞争度 ?

市场均价 ?

过去 30 天



相关词推荐

统计周期: 前天

词表下载

☐	关键词	推荐理由	相关性 1↓	? 展现指数 1↓	? 点击指数 1↓	? 点击率 1↓	? 点击转化率 1↓	? 竞争度 ↓	? 市场均价 1↓	操作
☐	电热毯单人	流量	■■■■■	191,905	11,932	6.22%	6.47%	865	4.68元	查询
☐	电褥	热词	■■■■■	91,128	5,679	6.23%	5.63%	643	4.92元	查询
☐	电褥单人	热词	■■■■■	63,546	4,997	7.86%	10.05%	445	3.83元	查询



- 创意的好坏直接影响着点击率
- 找出同行的直通车图分析
- 可以通过创意轮播的形式，给每个创意平均的流量进行测试
- 当每个创意都拿到1000展现的时候，对比点击率

对比指标 ☒ 访客数 ☐ 客群指数 ☐ 支付转化指数 ☐ 交易指数

流量来源	竞品1 访客数	操作
手淘搜索	7,731	趋势
淘宝客	6,247	趋势
直通车	6,081	趋势
我的淘宝	2,297	趋势
手淘首页	2,288	趋势
淘内免费其他	2,180	趋势
购物车	1,809	趋势
手淘其他店铺商品详情	1,203	趋势
手淘问大家	520	趋势
手淘旺信	172	趋势

- 建议把所有人群拉出来溢价5%测试
- 通过筛选把优质访客人群和同类店铺人群等一些优质人群，可以提高溢价重点优化
- 主要目的是尽量多的覆盖到同行店铺的访客，以及通过自定义人群标签圈到自己店铺的目标人群
- 把表现不好的人群可以关掉

新增行业高购买欲人群、跨类目拉新人群、身份属性人群等，[查看详情>>](#)

+ 添加人群

修改溢价

参与推广

暂停推广

删除

复制

优质人群扩展

NEW

①

细分条件:

全部

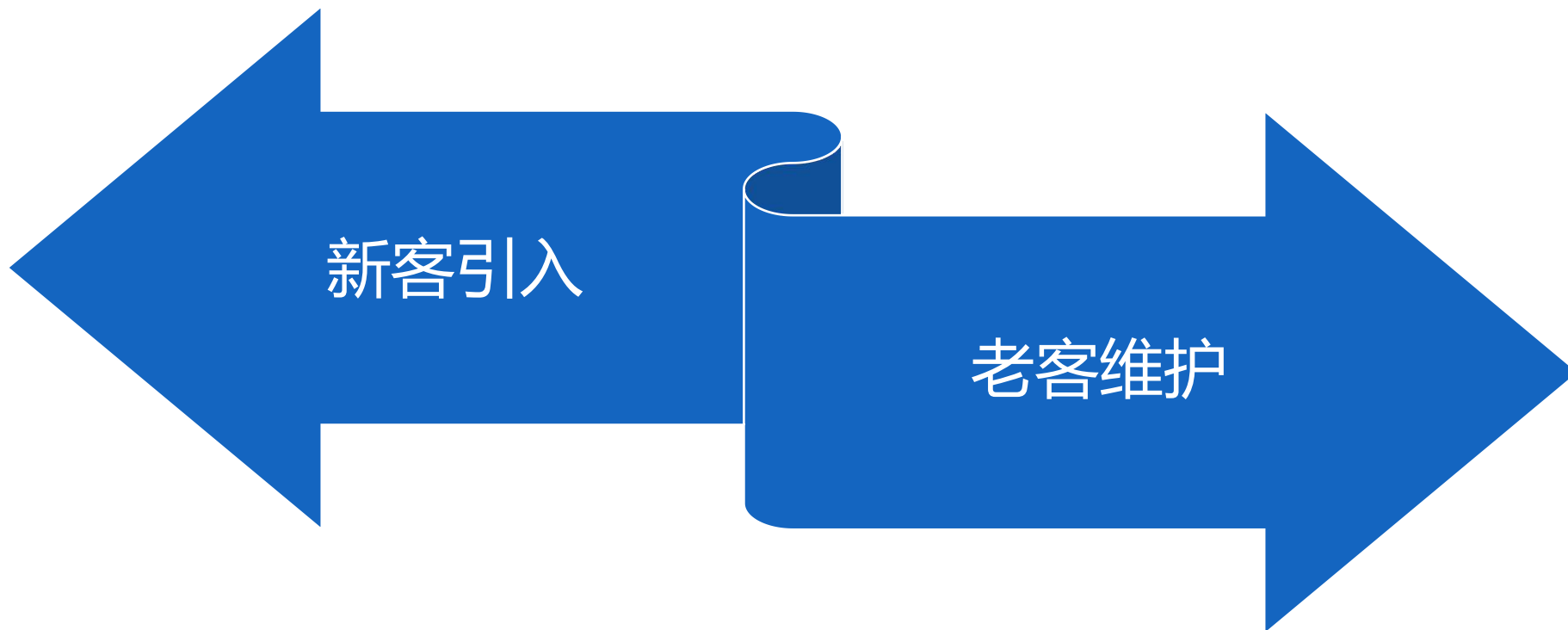
▼

☐	状态	推广人群	人群分类	溢价	展现量	点击量	点击率	花费	直接成交金额	直接成交笔数	投入产出比	平均点击花销
☐	推广中	行业定向人群 ① ① ② ③ ④	行业定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	推广中	喜欢店铺新品的访客 ①	宝贝定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	推广中	喜欢相似宝贝的访客 ①	宝贝定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	推广中	智能拉新人群 ①	店铺定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	暂停	购买过同类店铺商品的访客	基础属性人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	暂停	浏览过同类店铺商品的访客	店铺定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	暂停	收藏过店内商品的访客	店铺定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	暂停	购买过店内商品的访客	基础属性人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-
☐	暂停	店内商品放入购物车的访客	店铺定向人群 ②	10%	-	-	-	-	-	-	-	-

2

大促蓄水期的直通车布局

(10.1-10.20)





【点击率】：反映我们投放的人群的精准度，是否覆盖了目标客户

【展现量、点击量】：可以看出我们覆盖消费者的范围

【收藏加购】：收藏加购为活动爆发做基础

- 筛选优质长尾词
- 增加热门大词
- 增加潜力词
- 关键词出价：质量分高、表现好的词抢前三
- 重点的关键词：质量分高的关键词，我们可以通过抢位助手，稳定排名，多展现覆盖的目的



+ 智能出价 **NEW**

+ 流量智选

流量解析 **NEW**

账户诊断

抢位助手

竞争分析

生意参谋

第三方



首页 > 抢位助手

抢位助手

为您自动调价、稳定宝贝排名！如何使用 >>

策略管理

效果统计

+ 新建策略

生效

暂停

删除



状态 ▾

策略名称 ? ↑

策略类别 ? ↑

期望排名 ? ↑



1、采用关键词低出价，人群高溢价

2、重点添加浏览未购买人群、相似店铺店铺人群、等标签

3、加大对这部分人群的溢价，营造大促氛围。

3

大促预热期的精准扩散

(10.21-11.10)



大力引流

触达
目标客户

扩大
精准人群

增加
收藏加购



1、引流能力差、点击率低、加购收藏少的关键词可以删除

2、引流能力强、ROI表现好的关键词要重点维护

3、实时关注好关键词排词、保持好关键词排名在最佳位置

4、关键词要全天、多渠道投放、做好充足的预算



覆盖更多的人群做收藏加购

店铺里面设置促销策略（例如：收藏有礼、活动预告等）



选择点击率高，ROI表现好的标签重点投放

店铺的访客人群也要重点维护

自定义组合人群

宝贝定向人群

店铺定向人群

行业定向人群

基础属性人群

宝贝定向人群：系统结合您这款宝贝的相关特征和属性，智能挖掘出对宝贝感兴趣的一类人群标签。

修改溢价

☐	名称	溢价	建议溢价 [?]
☒	喜欢相似宝贝的访客 [?]	10% (已添加)	10%
☒	喜欢店铺新品的访客 [?]	10% (已添加)	10%

重点关注人群

 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

基础属性人群

 店铺定向人群：系统结合您店铺的特征而智能挖掘，以及与您的店铺或同类店铺产生过浏览/收藏/加购/购买行为的一类人群标签。

修改溢价

☐	名称	溢价	建议溢价 
☒	浏览未购买店内商品的访客 	10% (已添加)	10%
☒	店内商品放入购物车的访客 	10% (已添加)	10%
☒	购买过店内商品的访客 	10% (已添加)	10%
☒	收藏过店内商品的访客 	10% (已添加)	10%
☒	浏览过同类店铺商品的访客 	10% (已添加)	10%
☒	购买过同类店铺商品的访客 	10% (已添加)	10%

☐ 应用到本计划下其它宝贝推广

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

基础属性人群

行业偏好人群

行业优质人群

跨类目拉新人群

NEW

NEW

购物意向偏好人群 根据不同行业下，消费者对商品不同属性的购物意向进行人群圈选。

收起

*名称: 受众20191017101037 *溢价: 5 % 总覆盖人群数: - 人 ?

行业 电热毯（二级类目） [去洞察查看详情 >>](#)

电热毯类型 ☐ 床上电热毯 ☐ 水暖毯 ☐ 暖身毯 ☐ 电热地毯

面料 ☐ 合成纤维 ☐ 毛呢 ☐ 无纺布

适用对象 ☐ 双人 ☐ 单人

当前已添加 0 个标签至行业偏好人群

自定义组合人群

- 宝贝定向人群
- 店铺定向人群
- 行业定向人群
- 基础属性人群

人口属性人群

身份属性人群

天气属性人群

淘宝属性人群

节日属性人群

*名称:

受众20191017101055

*溢价:

5

%

覆盖人群:

- 人

类目笔单价

☐ 0-20

☐ 20-50

☐ 50-100

☐ 100-300

☐ 300以上

性别

☐ 女

☐ 男

年龄

☐ 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

确认添加

关键词 (20)

精选人群

创意

新增行业高购买欲人群、跨类目拉新人群、身份属性

+ 添加人群

修改溢价

参与推广

暂停

☐	状态	推广人群	人群分
☐	推广中	行业定向人群	行业定
☐	推广中	喜欢店铺新品的访客	宝贝定
☐	推广中	喜欢相似宝贝的访客	宝贝定
☐	推广中	智能拉新人群	店铺定
☐	暂停	购买过同类店铺商品的访客	基础属
☐	暂停	浏览过同类店铺商品的访客	店铺定
☐	暂停	收藏过店内商品的访客	店铺定
☐	暂停	购买过店内商品的访客	基础属

人群扩展设置 人群扩展介绍

种子人群(1)

+ 添加

浏览未购买店内商品的访客

相似人群扩展

优质人群
还在搜索的词

313,370 人
覆盖人群

设置扩展规模
小规模 适中规模 大规模

设置人群溢价: 10 %

暂无数据

PC出价: ☒ 市场平均出价 x 100 % ☐ 自定义出价: 0.05 元

移动出价: ☒ 市场平均出价 x 100 % ☐ 自定义出价: 0.05 元

确定

取消

4

大促爆发期的攻城战略

(11.11:00点-24点)



开始大量
召回并成交

重点关注ROI

- 此时竞争会加大，PPC会明显上升
- 关键词出价根据自己店铺的规模和承受力来获取适当的流量
- 需要一直盯着关键词的变化，尤其是ROI好的成交关键词
- 双11当天尽量避免因预算不足而停车，实时关注好直通车数据做优化调整



【重点维护】：浏览未购买、购买过店内商品、收藏过店内商品人群

【重点维护】：高点击、高ROI人群



早上8点

中午12点

下午6点

晚上22点

注：此流量高峰时段可调整为溢价200%以上



学电商
xuedianshang.com

| 双11地域调整

结合日常的地域消费人群特征，针对性的加大人群



收藏或购买过的群体重点关注

人群溢价可以加大投放比例

双11当天的人群溢价比日常高30%以上



无线站外定向流量渠道多，商家结合自身产品不同有效布局

5

大促余热期的复盘

(11.13-11.20)



召回之前
未购买的客户

进一步促进
店铺成交

1、【展现、点击量】：有了一定的覆盖量，才会有一定的销售额

2、【店铺整体销售额】：关注店铺整体销售额是否能达到预期的水平

3、【库存】：如果销量还不达预期，有一定的库存，可以调整促销策略，抓住最后的时机再加大推广力度。

大促期间大流量进来我们可以筛选高ROI的关键词留下继续推广

视自己店铺情况预算出价



大促结束后几天可以继续吸引收藏和加购的买家下单转化



店铺的访客

相似店铺的访客

领取店铺红包访客

关键词 (38)

精选人群 新

人群数据和关键词数据部分数据重合

+ 人群 新

修改溢价

参与推广

暂停推广

删除

细分条件：

全部

更多数据

☐	状态	搜索推广	溢价	展现量	点击量	点击率	花费	投入产出比	平均点击花费	总成交金额	总购物数
	优质人群										
☐	推广中	浏览未购买店内商品的访客	0%	1000		1.0			¥1	200.00	
☐	推广中	购买过店内商品的访客	20%	1							
☐	推广中	店内商品放入购物车的访客	20%	3							
☐	推广中	收藏过店内商品的访客	20%					-	-	-	-
☐	推广中	相似店铺的访客	0%	1		0.7		-	-	-	-



—— 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