



学电商
xuedianshang.com

《新品打标签快速提权玩法》

@老六这厮



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

学电商经典实操课程 [《爆款运营系列课程》](#) [《数据化运营系列课程》](#)

个人微信：528006006



1.老顾客补单的误区

2.如何给顾客打快速标签

3.如何利用老顾客打标签快速提升爆款权重

1

老顾客补单的误区

对的观点

- 身份标签对
- 真实买家

没看到的地方

- 老顾客订单占比太高
- 没有新顾客真实订单
- 没有种草行为
- 没有类目权重
- 没有价格权重
- 没有品牌权重



我们没看到的标签

车品类目

身份标签
保持时间长

老顾客标签：车主

车主的需求

内饰品

汽车香水

坐垫

脚垫

方向盘盘套

车载数码

倒车雷达

倒车影像

行车记录仪

低价	1-19.9
市场价	29.9-98元
高价	100-300元

价格标签
保持时间短

类目标签
保持时间短

服装

T恤

玩具

裤子

客单价

低	5-19.9
中	29.9-39
高	49.9-99

母婴类目

老顾客标签：宝妈/奶爸

宝妈需求

类目&品牌权重

账号标签推送 **神器**

火眼验号

黑号举报 **有奖**

网页版黑科技

手淘卡首屏

流量探嗅器

关键词词根去重

淘主图视频

个人中心

子账号授权

淘视频收藏

旺旺:

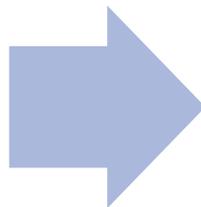
查询

示例 以下为演示数据,请在搜索框中输入旺旺号,查询实际数据结果

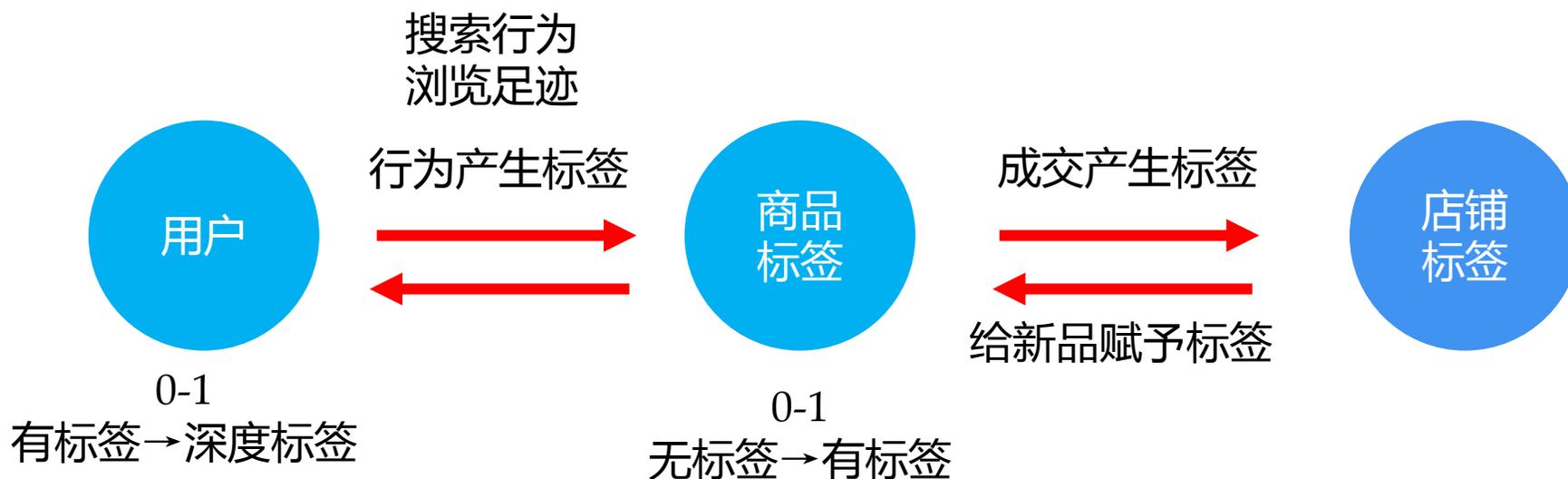
旺旺历史标签: 羊毛大衣女、跑步鞋、零食、男腰包、烟油、移动电源、淘宝美搭、平底长靴女春秋、小西装、凤凰单枞茶

旺旺号	类目	消费水平 (该类目下推荐宝贝的价格区间)	权重	品牌
h****8	女装/女士精品>>连衣裙	98.00 ~ 198.00	16	妈咪宝贝
	女鞋>>拖鞋	98.00 ~ 198.00	15	BE & CHEERY/百草味
	箱包皮具/热销女包/男包>>女士包袋	98.00 ~ 198.00	13	Disney/迪士尼
	数码相机/单反相机/摄像机	98.00 ~ 198.00	8	御泥坊
	女士内衣/男士内衣/家居服	98.00 ~ 198.00	5	elevit
	保健食品/膳食营养补充食品	98.00 ~ 198.00	3	花王/妙而舒
	保健食品/膳食营养补充食品	98.00 ~ 198.00	2	BULL/公牛
	全屋定制>>门>>室内门	980.00	1	洁柔
	女装/女士精品>>半身裙	98.00	1	GOLF/高尔夫
	手表>>瑞士腕表	1980.00	1	透真
	书籍/杂志/报纸>>儿童读物/教辅>>科普百科	19.800	1	Pigeon/贝亲
	手机	2988.00	1	HAIXIN

搜索种草



推荐收割



数据量大



及时性



多样性



有价值

2

如何给顾客打快速标签



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

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

(满足以下任何2个条件操作)

- 1、浏览相似宝贝：客单价相近，产品相近，5个链接以上
- 2、领优惠券：进店优惠券领取
- 3、进首页：进到首页，点击其他商品
- 4、点击钻展：谁投放，进谁家，收藏加购不购买
- 5、查看搜索栏，是不是有关键词推荐
- 6、从关键词推荐去搜索点击

测试账号6

讲师

微信客服

加入QQ群

我的小旺神

查号黑科技

账号标签权重

标签透视

类目&品牌权重

账号标签推送 **神器**

火眼验号

黑号举报 **有奖**

网页版黑科技

手淘卡首屏

流量探嗅器

权重查询

剩余旺旺：0个

功能说明：

推荐流量已经成为淘宝流量的主流分发方式，推荐分发机制的核心就是买家的购买需求，需求程度越高的订单对宝贝加权越明显，从而能带来更多的精准流量反馈，真正解决补单没效果的难题。小旺神账号标签透视实时精准查询账号的需求程度（由类目权重、消费水平、特征属性、品牌分布表示），从而真正达到一单顶10单的效果。

注：付款后权重分降下来了，这是因为权重分代表需求程序，东西买了，需求被满足了，权重分自然就降下来了。

温馨提示：账号标签透视姊妹篇类目&品牌权重已上线，两者查询原理基本相同，只是展示方式有所不同，用户可自由选择使用，账号标签权重（原账号标签透视）付费用户当天查询超出部分4旺豆/次，非账号标签权重付费用户20旺豆/次

账号标签透视

类目&品牌权重

*旺旺：

必填（填写旺旺号）

*宝贝ID：

必填（填写淘宝/天猫的单品链接或宝贝ID）

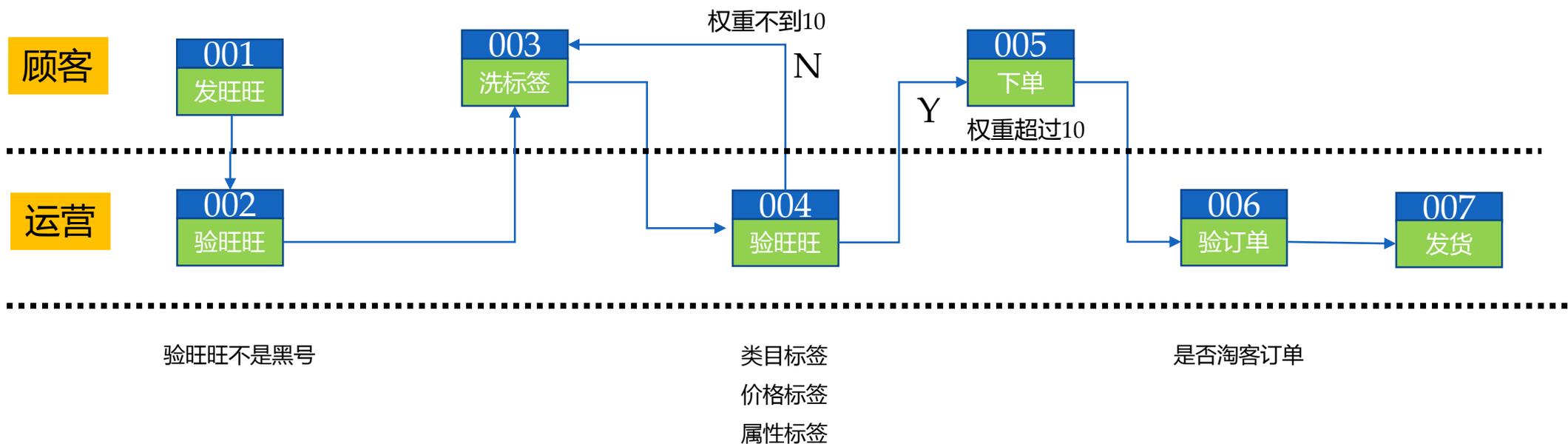
立即查询

查询结果缓存5分钟

如何分析结果

示例

以下为演示数据，请在搜索框中输入旺旺号和宝贝ID，查询实际数据结果





我要举报

示例 以下为演示数据, 请在搜索框中输入买家账号, 查询实际数据结果

查询时间: 2019-06-28 16:33:58

买家账号: h****8	买家信誉: (99%)	淘气值: 1179	年龄: 26-30岁
性别: 女	淘龄: 11年11个月	单数: 2174单	是否超级会员: 超级会员
是否实名认证: 未实名	店铺信息: 无店铺	注册地区: 广东 深圳	会员等级: vip3
最后登陆时间: 2019-05-15 12:03:50	买家周均值: 3.48单	买家月均值: 15.1单	主动评价数: 476
社群评论数: 137	社群点赞数: 22	问大家回答数: 44	7天内查询人数: 2
14天内查询人数: 3	30天内查询人数: 3	历史查询人数: 3	

降权	兔子	蜜獾	狐狸	野狗	鳄鱼	老鼠
23	3	0	6	0	0	12

[近三天查询记录](#)

标签透视



查号黑科技

账号标签权重

标签透视

类目&品牌权重

账号标签推送 **神器**

火眼验号

黑号举报 **有奖**

网页版黑科技

手淘卡全屏

流量探嗅器

关键词词根去重

淘主图视频

个人中心

我要举报

查询时间：2019-11-14 16:52:55

买家账号：v6可好	买家信誉： (100%)	淘气值：941	年龄：26-30岁
性别：女	淘龄：3年8个月	单数：191单	是否超级会员：否
是否实名认证：已实名	店铺信息：无店铺	注册地区：未知	会员等级：vip0
最后登陆时间：2019-06-23 10:27:45	买家周均值：0.99单	买家月均值：4.3单	主动评价数：126
社群评论数：0	社群点赞数：0	问大家回答数：0	7天内查询人数：1
14天内查询人数：1	30天内查询人数：2	历史查询人数：2	

被TB稽查系统判定过虚假交易的旺旺号，实际降权次数大于或等于系统所显示次数

降权	兔子	蜜獾	狐狸	野狗	鳄鱼	老鼠
4	0	0	0	0	0	0

近三天查询记录

标签透视

[首页](#)[下载](#)[安装教程](#)[购买功能](#)[我的小旺神](#)[1688小旺神](#)[卖家百宝箱](#)[测试账号6](#)

标签透视

类目&品牌权重

账号标签推送 **神器**

火眼验号

黑号举报 **有奖**

网页版黑科技

手淘卡首屏

流量探嗅器

关键词词根去重

淘主图视频

个人中心

子账号授权

淘视频收藏

账号标签透视

类目&品牌权重

* 旺旺:

v6可好

* 宝贝ID:

582876629758

立即查询

查询结果缓存5分钟

如何分析结果

查询旺旺: v6可好 性别: 女 买家信用: 好评率: 100.0% 会员等级: vip0 [火眼验号](#)



妈妈秋冬装外套羽绒棉服加厚中老年棉衣女冬装中长款老年人棉袄女
类目: 女装/女士精品 >> 中老年女装

查询时间: 2019-11-14 16:58:10

类目	权重值	消费水平 (该类目下推荐宝贝的价格区间)	特征属性
女装/女士精品 >> 中老年女装	7	¥ 65.0 ~ 218.0	绒毛呢妈妈外套 中年妈妈绒女装 仿水貂妈妈绒毛衣 洋气女人妈妈外套 女人妈妈洋气上衣



(满足以下任何2个条件操作)

- 1、浏览相似宝贝：客单价相近，产品相近，5个链接以上
- 2、领优惠券：进店优惠券领取
- 3、进首页：进到首页，点击其他商品
- 4、点击钻展：谁投放，进谁家，收藏加购不购买
- 5、查看搜索栏，是不是有关键词推荐
- 6、从关键词推荐去搜索点击

[首页](#)[下载](#)[安装教程](#)[购买功能](#)[我的小旺神](#)[1688小旺神](#)[卖家百宝箱](#)[测试账号6](#)

标签透视

类目&品牌权重

账号标签推送 **神器**

火眼验号

黑号举报 **有奖**

网页版黑科技

手淘卡首屏

流量探嗅器

关键词词根去重

淘主图视频

个人中心

子账号授权

淘视频收藏

账号标签透视

类目&品牌权重

* 旺旺:

v6可好

* 宝贝ID:

582876629758

立即查询

查询结果缓存5分钟

如何分析结果

查询旺旺: v6可好 性别: 女 买家信用: 好评率: 100.0% 会员等级: vip0 [火眼验号](#)



妈妈秋冬装外套羽绒棉服加厚中老年棉衣女冬装中长款老年人棉袄女

类目: 女装/女士精品 >> 中老年女装

查询时间: 2019-11-14 16:58:10

类目	权重值	消费水平 (该类目下推荐宝贝的价格区间)	特征属性
女装/女士精品 >> 中老年女装	7	¥ 65.0 ~ 218.0	绒毛呢妈妈外套 中年妈妈绒女装 仿水貂妈妈绒毛衣 洋气女人妈妈外套 女人妈妈洋气上衣

流量宝

商家协作填表

淘金币营销

自运营中心

拍卖营销平台

发微淘

交易管理

已卖出的宝贝

评价管理

海外订单支持

分期管理

客户之声

前N有礼

物流管理

电子面单平台

发货

物流工具

物流服务

我要寄快递

智选物流

近三个月订单

等待买家付款

等待发货

已发货

退款中

需要评价

成功的订单

关闭的订单

全选

批量发货

批量标记

批量免运费

不显示已关闭的订单

宝贝	单价	数量	售后	状态	实收款	评价	
<input type="checkbox"/> 订单号: 712184227488219554 创建时间: 2019-11-12 14:20:08							
 <input type="text" value=""/>	汽车香水	¥68.00	2	退货保险	<input type="text" value="29065"/> 	卖家已发货 详情 延长收货时间	¥47.60 (含快递:¥0.00) 查看物流
颜色分类: 【海洋轻风】							
  正							
商家编码: C1667							
<input type="checkbox"/> 订单号: 577739149056518719 创建时间: 2019-11-12 10:21:36							
 <input type="text" value=""/>	香薰香盒	¥58.00	1	退货保险	<input type="text" value="58762874_065"/> 	卖家已发货 详情 延长收货时间	¥23.00 (含快递:¥0.00) 查看物流 <input type="button" value="手机订单"/>
颜色分类: 古龙【浓香】							
  正							
商家编码: Z1431							



手淘扫一扫 结果解析

我的小旺神

上一页

下一页

扫码识别淘客单

火眼验号



淘客订单结果解析

注意：7-18日淘宝官方进行了升级，不再显示订单明细，经测试，未付订单依旧可以检测到。

判断方式如下：



非淘客订单



淘客订单

想不想现场测试下

大家可以发自己的旺旺

3

如何利用老顾客打标签快速提升爆款权重

产品

计划

入池

拉升

高点击率

高收藏

高加购率

高转化率

如果没有4高

优化起来

1.点击率计划
通过直通车快速测图

2.流量拉升计划
直通车每日递增计划

3.销量拉升计划
销量每日递增计划

4.资源盘点
寻找靠谱的资源

5.关键词准备
打造词库

1.产品入池
正常3-5天即可入池
免费流量破100说明入池

2.入池前操作
基础销量跟评价

3.快速入池方法
老顾客深度打标浏览
直通车递增式切入

1.准备5个核心关键词
找有搜索量的5个关键词

2.流量递增
直通车烧5个核心词

3.销量递增
围绕核心关键词5个补单

起步入店成交



拉升阶段



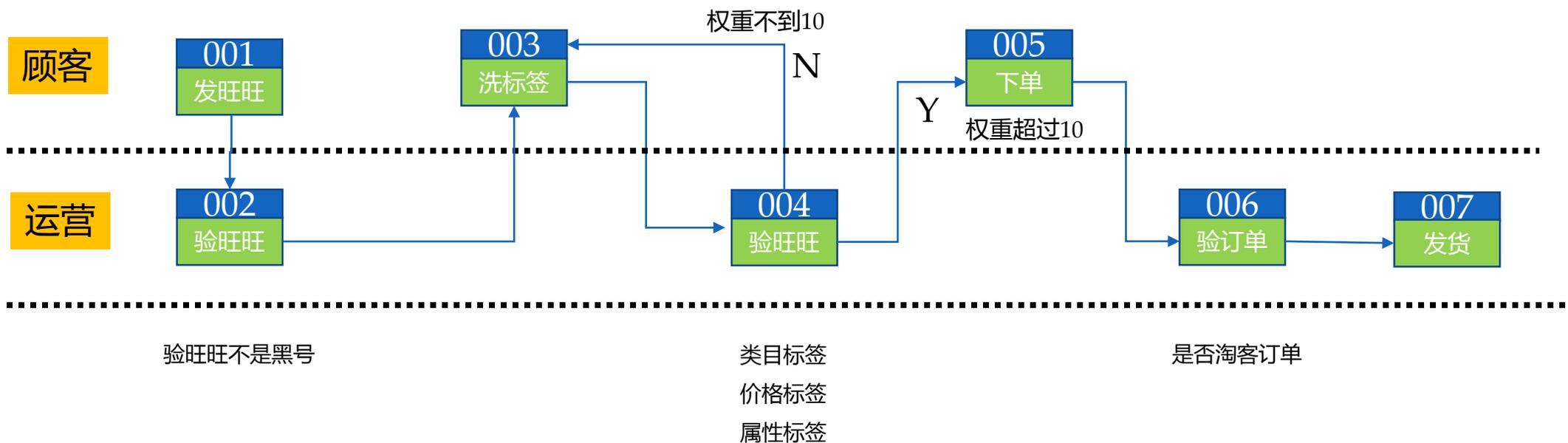
维持销量阶段

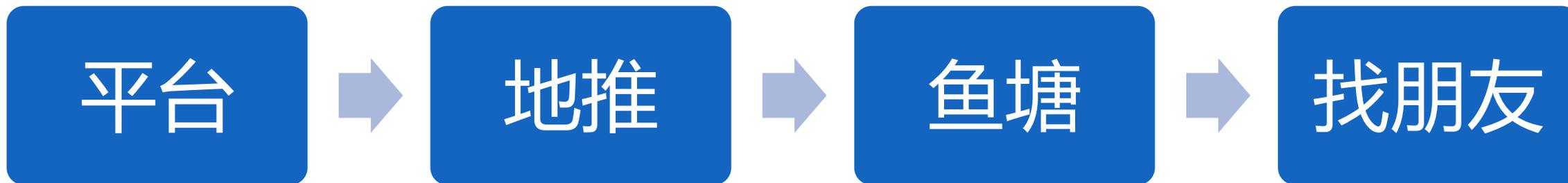


找不到关键词
品牌词/店铺名
半标题

核心关键词
三级词
二级词

二级词
一级词





无论哪种，资金安全第一

最优值的，可以打标签的老顾客



老六这厮

广东 广州



扫一扫上面的二维码图案，加我微信

可以加老六微信

希望拿到以下表格，加老六微信后，回复数据表格即可

- | | |
|---|--|
|  1.0分析标杆店铺数据收集表1.6版... |  2.0竞争对手单品分析 |
|  2.0年度规划表4.0版本 |  2.1商品信息与库存消化监控表 |
|  3.0货品规划表 |  4.0直通车每日数据记录表 |
|  4.1钻展每日数据记录表 |  4.220个关键字有效度分析模板 |
|  6.0客服绩效 |  6.1客服每日销售数据 |
|  6.2客服快捷回复参考 |  7.0各岗位绩效考核表 (1) |
|  8.0全年营销活动节点 |  8.1店铺运营数据录入表 |
|  8.3店铺利润监控表 |  9.0活动推荐报 |
|  9.1官方活动报名执行表 |  10.0自动化库存表 |



— 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