



学电商
xuedianshang.com

618直超结合玩转精准人群

「流沙」

学电商官方讲师

6年实操经验

电商界的小鲜肉

多家店铺操盘手

多家品牌电商顾问

主营：服饰大类男装/女装+标品类目

擅长：

超级直通车创新玩法

直搜结合打爆搜索流量

钻展如何抢竞争对手流量

超级推荐爆打手淘首页



1、618人群打标策略

2、618直超计划布局

3、618期间直超调整方案

4、618大促数据报表分析及课后答疑



- 客户触达产品
- 自然搜索
- 直通车车图
- 超级推荐/钻展广告图

- 客户浏览单品/店铺
- 主图/详情页/首页/淘积木等
- 收藏/加购单品
- 收藏店铺，成为粉丝

- 下单购买
- 现有客户

- 高粘度客户
- 增加产品复购
- 增加店铺复购

直通车-主动搜索购买的客户

1、精准关键词

- 卡排名
- 拿展现
- 做加购

2、精选人群

- 做转化
- 吸引类似人群标签

超级推荐-喜欢逛淘宝的客户，被动展现

1、系统人群包

- 种草
- 低价引流-买购物车
- 系统流量扶持-尤其是新品

2、自定义计划

- 做人群标签
- 目标人群维护
- 新品计划做老客、爆款计划做新客

统计时间 2020-04-25 ~ 2020-05-24

7天 30天 日 周 月 < >

商品	商品访客数	商品加购件数	支付金额	支付转化率	访客平均价值	操作
			164,033.68 +0.96%	8.95% +1.59%	21.72 +1.18%	详情 关注
			114,020.43 +0.70%	33.83% +0.77%	15.25 +1.09%	详情 关注
			110,547.75 -0.36%	6.31% -0.63%	8.69 -0.91%	详情 关注
			108,739.96 +0.94%	5.54% +1.28%	19.74 +1.19%	详情 关注
	3	6	101,801.88 -2.74%	7.50% -3.47%	30.18 -3.17%	详情 关注
		5	68,994.61 -1.13%	31.71% -0.53%	10.73 -1.04%	详情 关注
			55,471.50 +3.90%	2.67% +1.14%	10.87 +3.39%	详情 关注
	1		54,417.22 +1.18%	10.58% +3.02%	27.55 +2.77%	详情 关注
	1		47,437.83 +6.04%	1.35% +3.85%	17.83 +4.36%	详情 关注
	329		45,951.01 +6.35%	2.31% +2.67%	12.66 +5.33%	详情 关注

< 上一页 1 2 3 4 5 ... 74 下一页 >

预热期选品策略:

- 预热期间按照交易额排序，挑选出目标款扩大标签池（前20款以内）
- 商品访客数降序，UV价值（访客平均价值=支付金额/访客数）高且加购件数多的款
- UV价值：可参考此指标控制流量引入成本



超级推荐计划布局:

- 爆款拉新计划: 覆盖精准人群包 (系统觉得你的产品好, 给你更多曝光的机会, 但是 要花钱!)
- 自定义计划: 覆盖自主标签



爆款拉新

为保证拉新效果，系统已为爆款拉新场景配置智能基础人群，您也可以增加以下目标人群调整拉新范围

人群升级

优化目标 ?

促进点击 ?

促进加购收藏 ?

促进成交 ?

侧重人群 ?

店内互动人群 ?

喜欢我的宝贝的人群 ?

喜欢我的店铺的人群 ?

收藏加购人群 ?

店铺优惠券人群 ?

近期直播和短视频进店用户 ?

店外兴趣人群 ?

喜欢相似店铺的人群 ?

喜欢相似宝贝的人群 ?

同行业高意向人群 ?

同行业偏好人群 ?

同行业潜在兴趣人群 ?

跨行业优质人群 ?

本类目高价值直播短视频爱好者 ?

自定义

基于达摩盘自定义组合圈定的各类人群

[设置定向](#)

- 优化目标：促进点击！系统以最大化点击作为优化目标，以促进点击为目标能触达的人数多于促进成交及加购收藏人数。
- 侧重人群：店内人群、竞店、竞品人群优先覆盖。



基本信息

计划名称

预算设置 每日预算 不限预算 周期预算 **推荐**

元

投放日期

出价方式 手动出价 系统出价-智能上限 **NEW** 系统出价-价格上限

付费方式 按点击付费(CPC)

更多设置 [展开更多设置](#)

推广宝贝

[+ 添加推广宝贝](#) [批量移除](#)

系统出价 元, 建议价格上限 元

<input checked="" type="checkbox"/>	宝贝信息	单元名称
<input type="checkbox"/>		

- 预算日限1000+, 手动开停
- 出价方式: 系统出价-价格上限
- 系统出价设置: 非标品按系统建议价格, 标品按系统建议价格1.2-1.5倍

公式：实际扣费=关键词出价*时间折扣* (1+人群溢价)

举例：关键词出价1元，时间折扣50%，人群溢价50%，那么实际出价是1元*50%* (1+50%) =0.75元

添加访客人群

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 达摩盘人群

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

<input type="checkbox"/>	名称	溢价	建议溢价
<input checked="" type="checkbox"/>	智能拉新人群	160% (已添加)	43%
<input checked="" type="checkbox"/>	浏览过猜你喜欢访客	180% (已添加)	43%
<input checked="" type="checkbox"/>	浏览未购买店内商品的访客	300% (已添加)	43%
<input checked="" type="checkbox"/>	店内商品放入购物车的访客	300% (已添加)	43%
<input checked="" type="checkbox"/>	购买过店内商品的访客	300% (已添加)	43%
<input checked="" type="checkbox"/>	收藏过店内商品的访客	300% (已添加)	43%

- 建议超推做加购，直通车收割
- 直通车开车逻辑不变！人群标签组合要有！
- 回看课程：30块钱的直通车撬动50万的销售额
- 在原有计划基础上，添加自定义-店铺定向人群
- 店铺定向人群：店内浏览、收藏、加购、购买或者加购未购买的人群
- 溢价建议：300%



天猫6.18活动全攻略



营销玩法

在蓄水期建议重点做货品测款和店铺人群拉新，优化营销货品结构、提升人群拉新效率

预售5.28

确认：

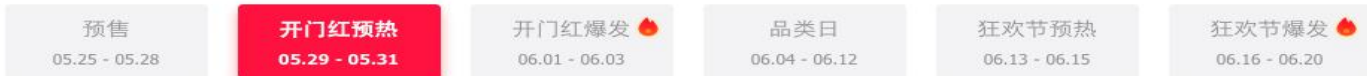
- 活动是否报上？
- 投产目标多少？
- 预算多少？（预热期、爆发期）
- 店铺成交额目标多少？

记录各计划原始数据：

- 关键词出价
- 人群溢价
- 地域



天猫6.18活动全攻略



营销玩法

在开门红预热期建议重点做趋势品发现和店铺人群提升收藏加购率，挖掘高潜宝贝、促进蓄水人群产生互动

开门红预热5.29-5.31

计划调整逻辑：涨价

- 按照流量渠道涨幅调整（同行竞品搜索+直通车流量；流量解析前一天点击指）
- 调整标准（参考店铺预算及可接受的加购成本）
- 流量相对前一天下降10%，时间折扣提升3%，原则是控制实时加购成本，1小时看数据
- 流量相对前一天下降20%，时间折扣提升6%，原则是控制实时加购成本，1小时看数据
- 流量稳定，参考加购成本，低于日常不亏加购成本 可扩流，时间折扣提升3%
- 关键词出价*33%* (1+201%) -提升3%即出价* (33%+3%) * (1+201%)



天猫6.18活动全攻略

×

预售 05.25 - 05.28	开门红预热 05.29 - 05.31	开门红爆发 🔥 06.01 - 06.03	品类日 06.04 - 06.12	狂欢节预热 06.13 - 06.15	狂欢节爆发 🔥 06.16 - 06.20
---------------------	--------------------------------	--------------------------	----------------------	------------------------	--------------------------

营销玩法

在开门红预热期建议重点做趋势品发现和店铺人群提升收藏加购率，挖掘高潜宝贝、促进蓄水人群产生互动

开门红预热5.29-5.31

计划调整逻辑：降价

- 参考加购成本-个别关键词加购成本超过可接受加购成本1.2倍-可对关键词降价
- 调整标准-点击量>20个购物车/计划加购率，是作为判断计划平均加购成本的点击量指标
- 如果一天数据不够，可多拉几天
- 调整幅度-超过计划平均加购成本的1.2倍降5%-超过计划平均加购成本1.5倍降10%
- 没报上活动的-直接看投产!
- 测图：3个排版、文案-31号前测完
- 只换车图，主图统一打标



天猫6.18活动全攻略



营销玩法

在开门红爆发期建议重点做开门红预热期高互动人群收割，提升人群出价竞争力、优化创意图片

开门红爆发6.1-6.3

儿童节

5.31

- 晚上8点左右各计划人群溢价，收割人群开到300%
- 大促人群测试100%开始，投产好就加，30%起加（实时投产超过计划目标投产的1.2倍）
- 关键词-地域-自定义人群组合不动！

6.1

- 0点开始收割，关注数据到1点
- 期间投产跟得上，可增加时间折扣5%
- 投产一般的计划想扩流-关键词实时出价调整5%-10%

6.4

- 0点恢复账户



天猫6.18活动全攻略



营销玩法

在品类日期间建议重点做货品测款优化，提升优质货品上车率、加强活动品引流

品类日6.4-6.12

- 人群组合-地域不动
- 避开大促时间的转化率重新制定投产目标
- 按照非大促期间投产目标来调



天猫6.18活动全攻略



营销玩法

在狂欢节预热期建议重点提升活动主推品收藏加购领券率，为高潮期收割做准备

狂欢节预热6.13-6.15

- 计划开门红期间逻辑调整! (涨价/降价)

6.15

- 11:00客户运营平台，优惠券关怀，兴趣人群转化（第二天生效）开启
- 15:00所有工具收割计划建立完毕，营销节点确认无误
- 17:00相关活动设置，满减，优惠券等都设置完成（22:00之后工具无法使用）
- 18:00前今天所有流量标准-只要加购成本不吓人，就维持住流量（加购成本莫超1.2倍）
- 618期间预算充值-活动页面检查
- 20:00-22:00看流量上涨情况，开启老访客300%溢价
- 23:00关闭超级推荐和钻展投放
- 2点后页面替换，返场活动确认



天猫6.18活动全攻略



营销玩法

在618狂欢节爆发期建议重点提升成交金额，核心通过再营销人群收割，加强主推爆品竞争力提升

狂欢爆发6.16-6.18

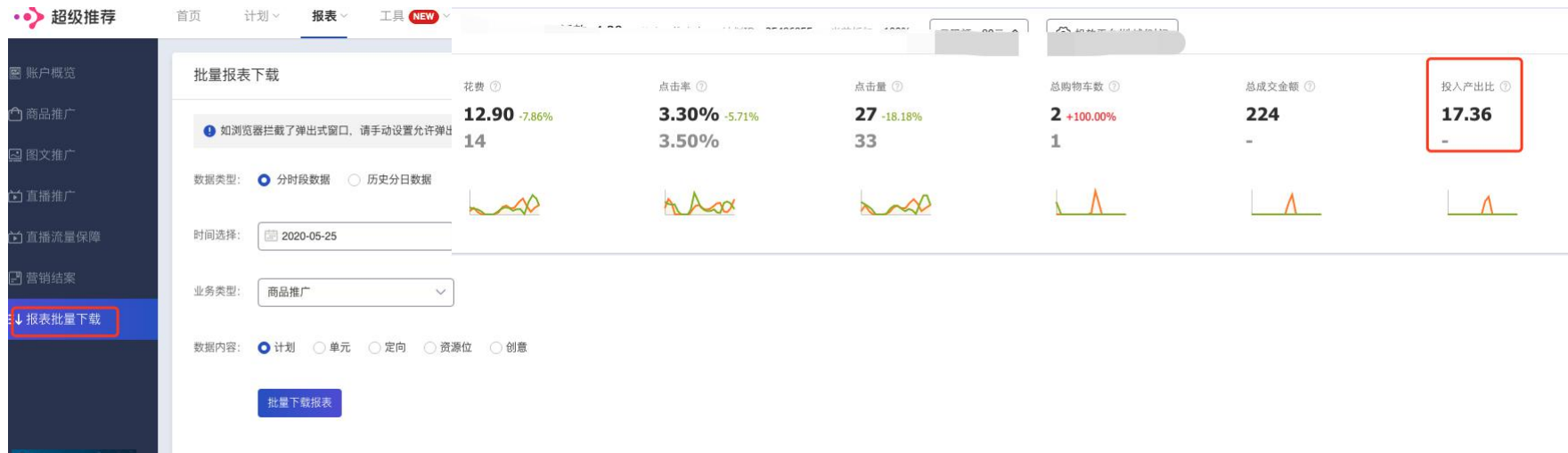
- 计划开门红期间逻辑调整!

6.16

- 实时催单
- 记录直通车及店铺实时数据。直通车根据实时投产调整
- 20:00提醒客服催付，旺旺+短信，大单打电话
- 22:00最后两小时加大力度催单

6.18

- 22:00提醒客服催付，旺旺+短信，大单打电话
- 22:00最后两小时加大力度催单
- 6.19
- 0点恢复账户-按照5.28记录的数据调回去
- 大促人群暂停-收割人群调会原溢价
- 时间折扣33%



- 超级推荐下载统计每天的点击量-核算加购成本，对比直通车数据
- 直通车看实时投产，每小时关注一次，数据比较稳可以不调整
- 现场答疑



本堂完
谢谢观看

更多精彩干货 尽在学电商

xuedianshang.com



课程 ▾ 寻找适合你的课程

登录 / 注册

热门分类

店铺运营

数据分析 商品选款 内容营销 手淘运营

推广引流

直通车 钻石展位 淘宝客 淘宝活动

店铺视觉

店铺设计 高点击图

客服技巧

客服术语 售后处理 客服话术

首页

课程中心 ▾

数据工具 ▾

课程笔记

电商导航

怎么样蹭竞品店爆款的流量

登录查看你的学习情况

登录



电商数据

专业的电商数据分析



电商大咖

大咖牛人的知识分享



系列课程

线上多元化电商学习



新手教程

从新手到高手的历程



课程答疑

你提问我回答

推荐课程

猜你喜欢

换一换推荐课程

新手专栏 新手开店少走弯路

至简运营法

玩转淘客

不花一分钱 快速提升直通车ROI

分析对手 竞品新品



掌控竞争对手一举一动

尽在看店宝插件: chajian.kandianbao.com

淘宝网
Taobao.com

宝贝

搜索

在结果中排除

确定



¥9899.00 包邮 13人付款

旗舰店]Canon/佳能 EOS 80D 单反套机 EF-S 18-135mm

佳能官方旗舰店 上海

掌柜热卖

专业数码单反 今日销量: 监控此店铺
下架: 12-03 09:34 星期一 [6天15时38分]
看店宝宝贝 店铺 搜索 调价
自然搜索: PC(0) 无线(3)
直通车: PC(0) 无线(0)



蚂蚁摄影

中端旗舰单反

¥8499.00 包邮 203人付款

Canon/佳能 80D 18-200套机 蚂蚁摄影 EOS 高清旅游数码 单反相机

蚂蚁数码专营店 山东 烟台

天猫直送

专业数码单反 今日销量: 1件
下架: 12-03 15:23 星期一 [6天21时28分]
看店宝宝贝 店铺 搜索 调价
自然搜索: PC(0) 无线(65)
直通车: PC(0) 无线(0)



苏宁易购 Canon

佳能80D套机(18-135)

45点自动对焦 内置Wi-Fi和NFC

¥8298.00 包邮 79人付款

Canon/佳能 EOS 80D套机(18-135mm) 中高端专业数码单反相机正品

苏宁易购官方旗舰店 江苏 南京

天猫直送

专业数码单反 今日销量: 1件
下架: 12-08 16:45 星期六 [4天22时50分]
看店宝宝贝 店铺 搜索 调价
自然搜索: PC(0) 无线(26)
直通车: PC(0) 无线(0)



¥7999.00 包邮 30人付款

Canon/佳能80D套机18-135蚂蚁摄影eos单反相机高清数码旅游 专业照相机 佳能单

蚂蚁数码专营店 广东 广州

天猫直送

专业数码单反 今日销量: 0件
下架: 12-04 20:01 星期二 [1天2时6分]
看店宝宝贝 店铺 搜索 调价
自然搜索: PC(0) 无线(9)
直通车: PC(0) 无线(0)



EOS 80D
佳能中高端单反



保价双十二



保价双十二



佳能高端入门单反



— 让电商变容易 —



电商数据分析专家



淘宝数据分析工具



电商人的在线大学



淘宝直播数据分析平台



快速卡首屏补单神器



电商行业一目了然



做电商从这里开始



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



抖音电商数据分析工具



1688生意参谋指数还原