

数据化营销（下）

—— 蒋 鹏 ——



第一财经数据商学院
YICAI DATA SCHOOL

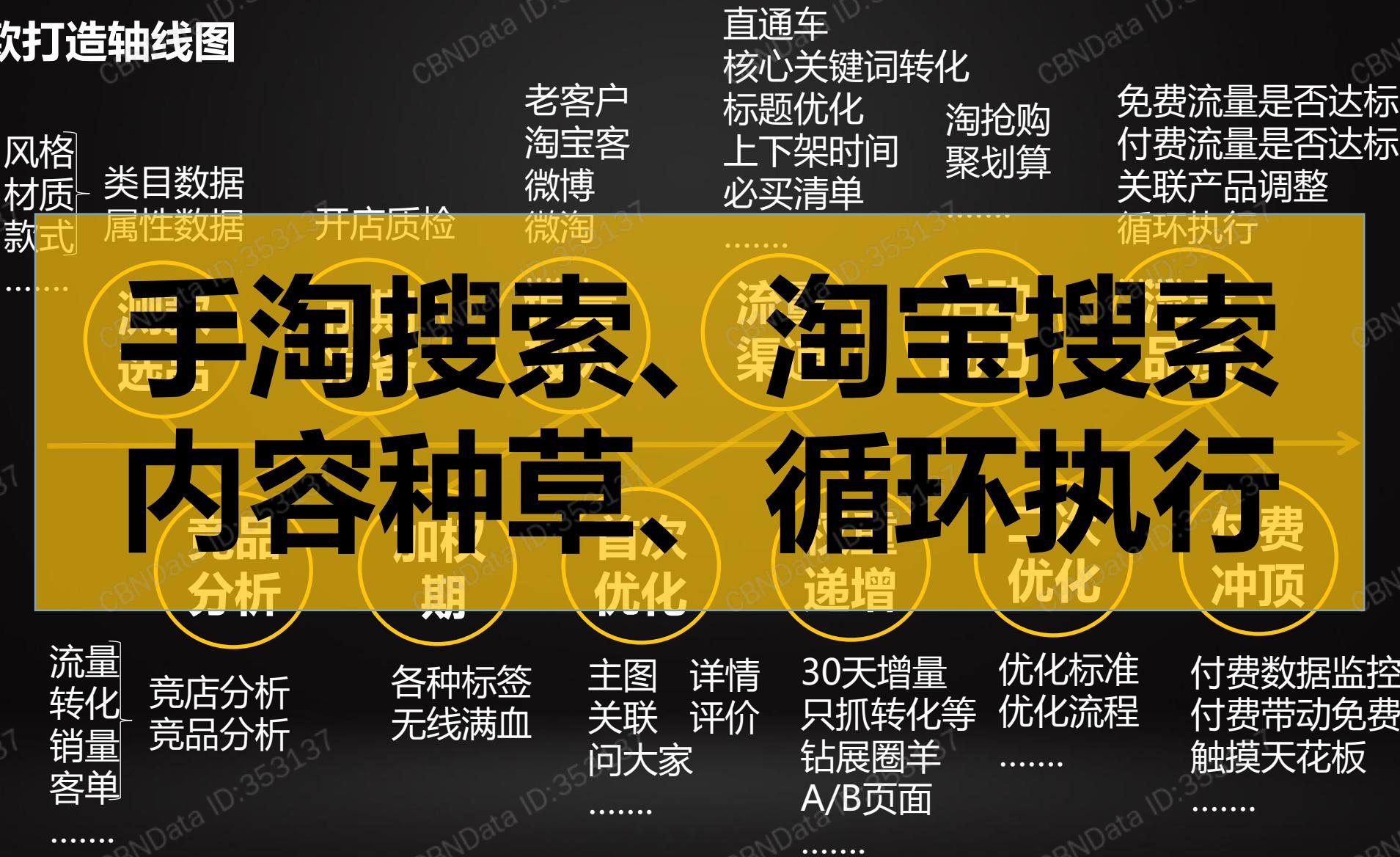


第一财经数据新媒体

课程导入

2、爆款的打造

爆款打造轴线图



课程导入

3、大促的策划

大促销品



大促销品

高流量、低转化 3、问题产品					高流量、高转化 1、明星产品				
型号	浏览量	访客数	访客平均价值	支付转化率	型号	浏览量	访客数	访客平均价值	支付转化率
316白	5196	2661	4.52	0.86%	306	58537	58537	7.49	1.80%
306T	2582	1399	2.17	0.43%					
太子	2310	1109	4.85	0.99%					
低流量、低转化 4、淘汰产品					低流量、高转化 2、潜力产品				
型号	浏览量	访客数	访客平均价值	支付转化率	型号	浏览量	访客数	访客平均价值	支付转化率
					316彩	2385	1086	9.51	1.75%
					201	1825	935	8.07	1.71%
					320	2518	3067	4.15	1.40%
					201T	9064	4225	6.01	1.35%
					323	4828	2386	8.29	1.38%
					330	6283	3067	2.76	1.30%

课程导入

面对一个现实：

平台活动受以下原因的影响：

类目-是否主流类目，影响展示位置

类型-不同的活动类型，影响展示位置

竞争度-平台活动多样化，导致单一活动平台关注度下降

展示位置和关注热度都决定流量数量和质量

活动平台的引流能力开始乏力！

活动及平台的更大作用是信任背书

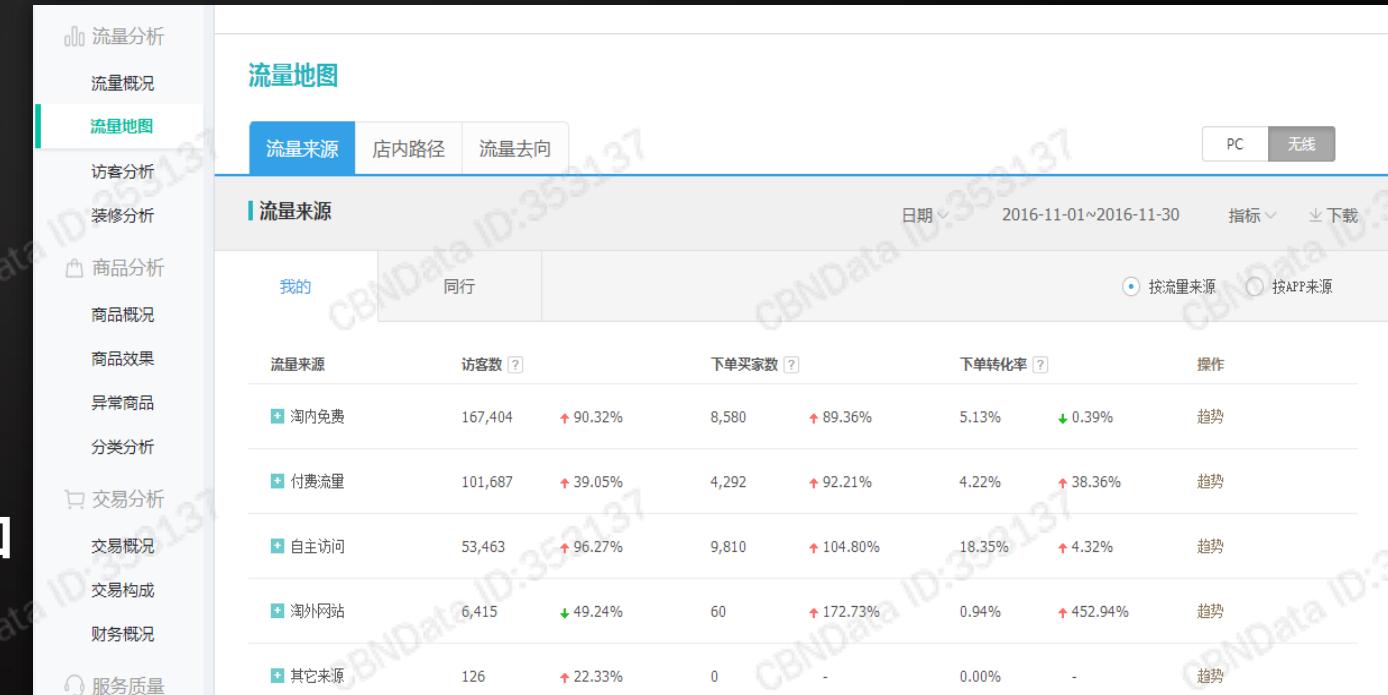
流量解析

现状：流量更加碎片化

PC端共有77个流量入口

无线端共有207个流量入口

两大总入口中总计284个流量子入口



预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_17300

