

# 含“gift”的关键词分析

礼物产品赛道、人群、与场景细分

# "gifts"关键词趋势 (含 "gift")

- 工具：Magnet in Helium 10
- 数据：30-day trend analysis, revealing product niches and seasonal relevance
- 方法：（1）以“gifts”关键词为中心，包含“gift”“for”的词汇，以寻找礼物受众。（2）排除包含“ecard”“him”“subscription”等以线上充值为中心的关键词，取总搜索量在每月30次（即，平均每日1次）以上的词语以排除极值。

- 价格区间类：\$0-\$10, \$20-\$50
- 节假日类：birthday, birthday(general), christmas, christmas(2024), halloween, mother's day, valentines day
- 场合类：office/coworker, college/grad, engagement, gardening, house warming, wedding, white elephant
- 送礼对象类：for BF, for GF, for women, for boss, for mom, for sister, for teen
- 特性类：funny, small
- 礼盒类：gift box, gift set

1	Cluster	11	Engagement	21	Mom
2	\$0-\$10	12	For BF	22	Mom's Birthday
3	\$20-\$50	13	For GF/Friend	23	Mother's Day
4	???	14	For Women	24	Office/Coworker
5	Birthday	15	Funny	25	Sister
6	Birthday(general)	16	Gardening	26	Small
7	Boss	17	Gift Box	27	Teen
8	Christmas	18	Gift Sets	28	Valentine'd Day
9	Christmas 2024	19	Halloween	29	Wedding
10	College/Grad	20	House Warming	30	Women
				31	white elephant + young adult

# "gifts"关键词趋势 (含 "gift")

- 工具: Magnet in Helium 10
- 数据: 30-day trend analysis, revealing product niches and seasonal relevance
- 方法: (1) 以“gifts”关键词为中心, 包含“gift”“for”的词汇, 以寻找礼物受众。(2) 排除包含“ecard”“him”“subscription”等以线上充值为中心的关键词, 取总搜索量在每月30次 (即, 平均每日1次) 以上的词语以排除极值。

- 价格区间类: \$0-\$10, \$20-\$50
- 节假日类: birthday, birthday(general), christmas, christmas(2024), halloween, mother's day, valentines day
- 场合类: office/coworker, college/grad, engagement, gardening, house warming, wedding, white elephant
- 送礼对象类: for BF, for GF, for women, for boss, for mom, for sister, for teen
- 特性类: funny, small
- 礼盒类: gift box, gift set

“定价区间”不做关键词分析, 直接抓取不同价格区间的销量

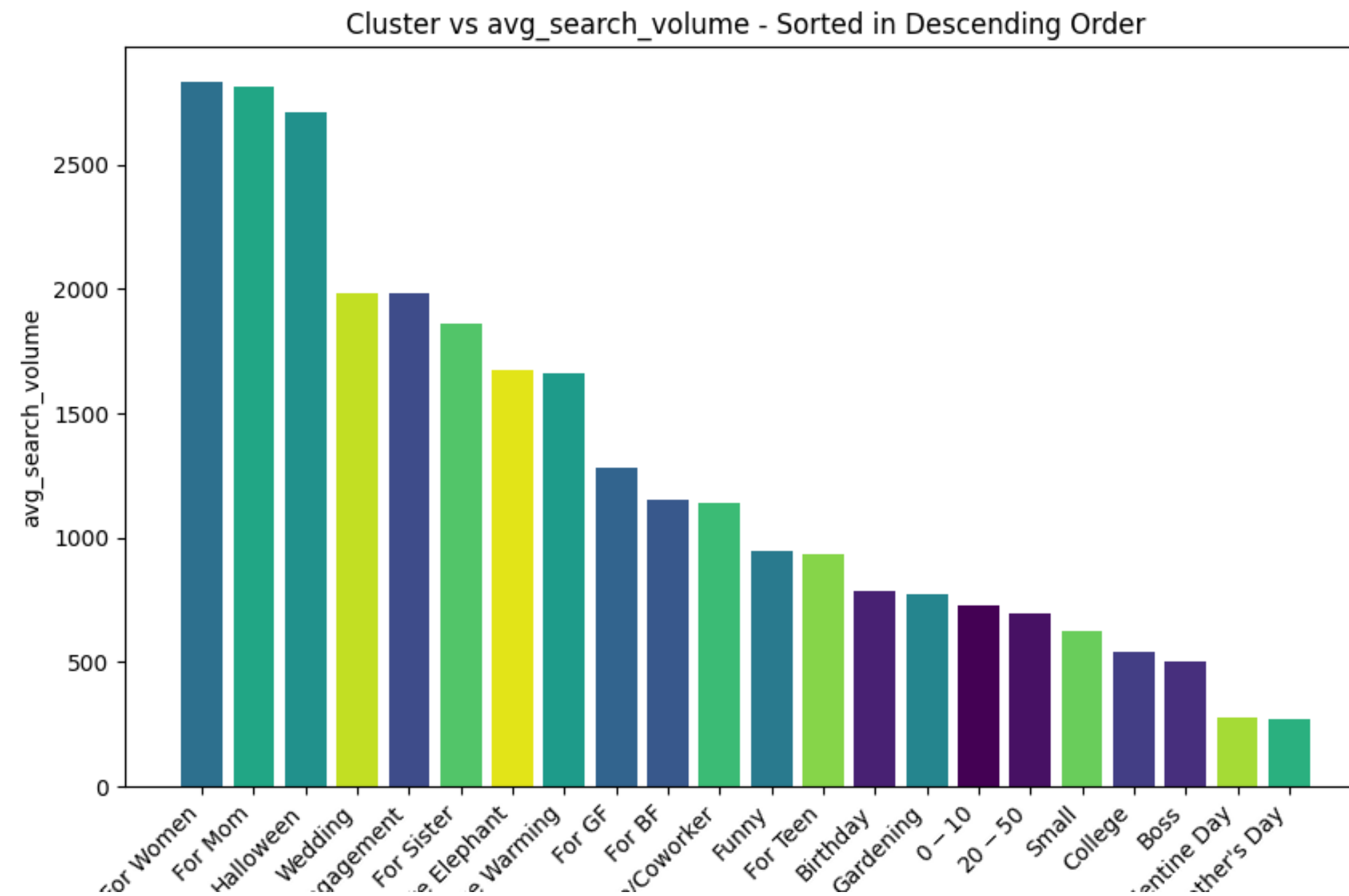
“节假日”做合并, 且剔除“圣诞节”“万圣节” (季节性)

将每个对象细分再做分析

“礼盒类”关键词太过笼统不做分析

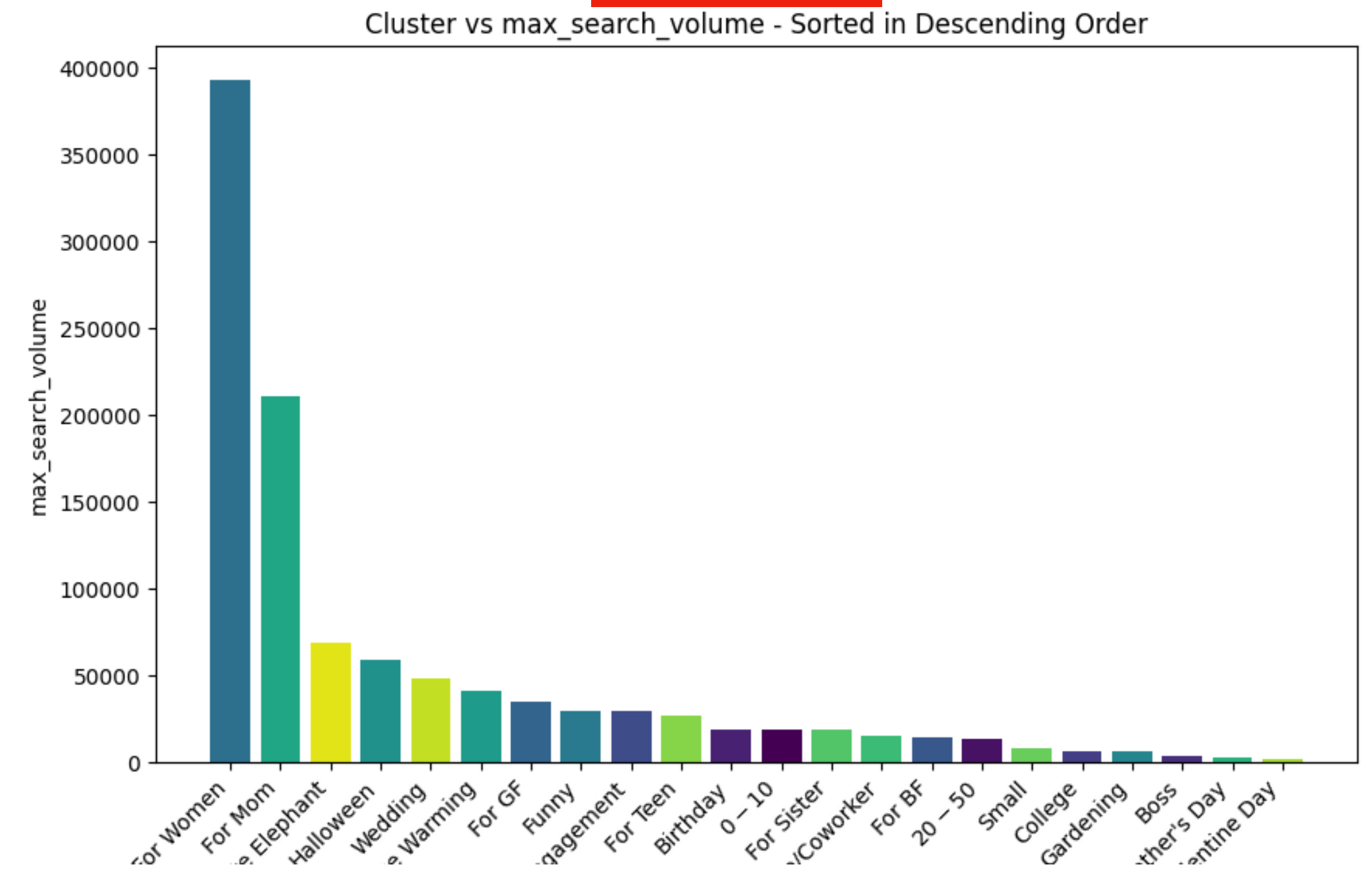
# "gifts"关键词 (含 “gift”) 搜索量与趋势分析

## 平均搜索量



- 送礼对象类: for women > for mom > for sister > for GF > for BF > for teen > for boss
- 特性类: funny > small
- 场合类: wedding > white elephant > house warming > office > birthday > gardening > college

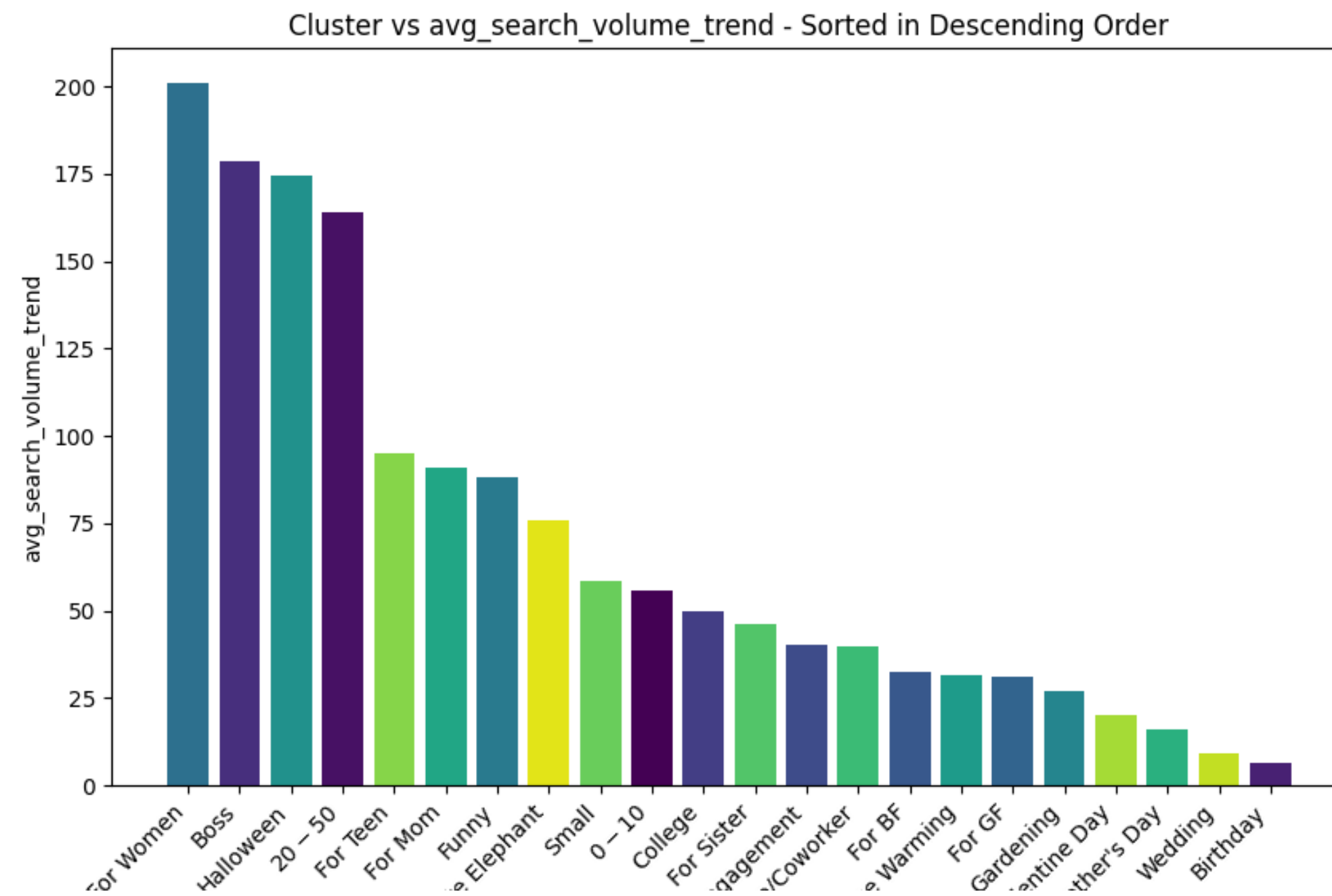
## 最高搜索量



- 送礼对象类: for women > for mom > for GF > for teen > for sister > for BF > for boss
- 特性类: funny > small
- 场合类: white elephant > wedding > house warming > birthday > office > college > gardening

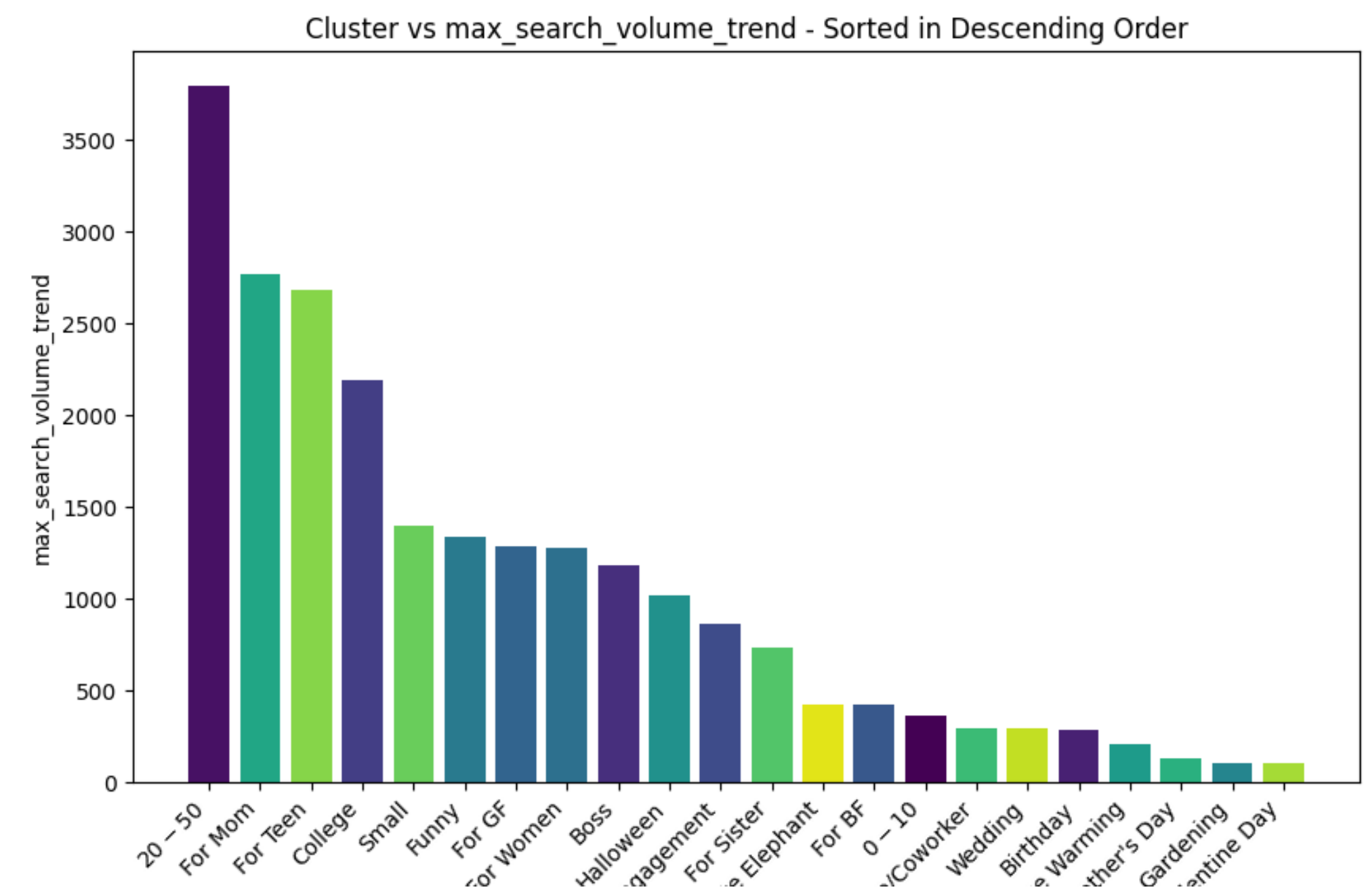
# "gifts"关键词 (含 “gift”) 搜索量与趋势分析

平均搜索趋势



- 送礼对象类: for women > for boss > for teen > for mom > for sister > for BF > for GF
- 特性类: funny >= small
- 场合类: white elephant > college > engagement > office > house warming > gardening > wedding > birthday

最大搜索趋势

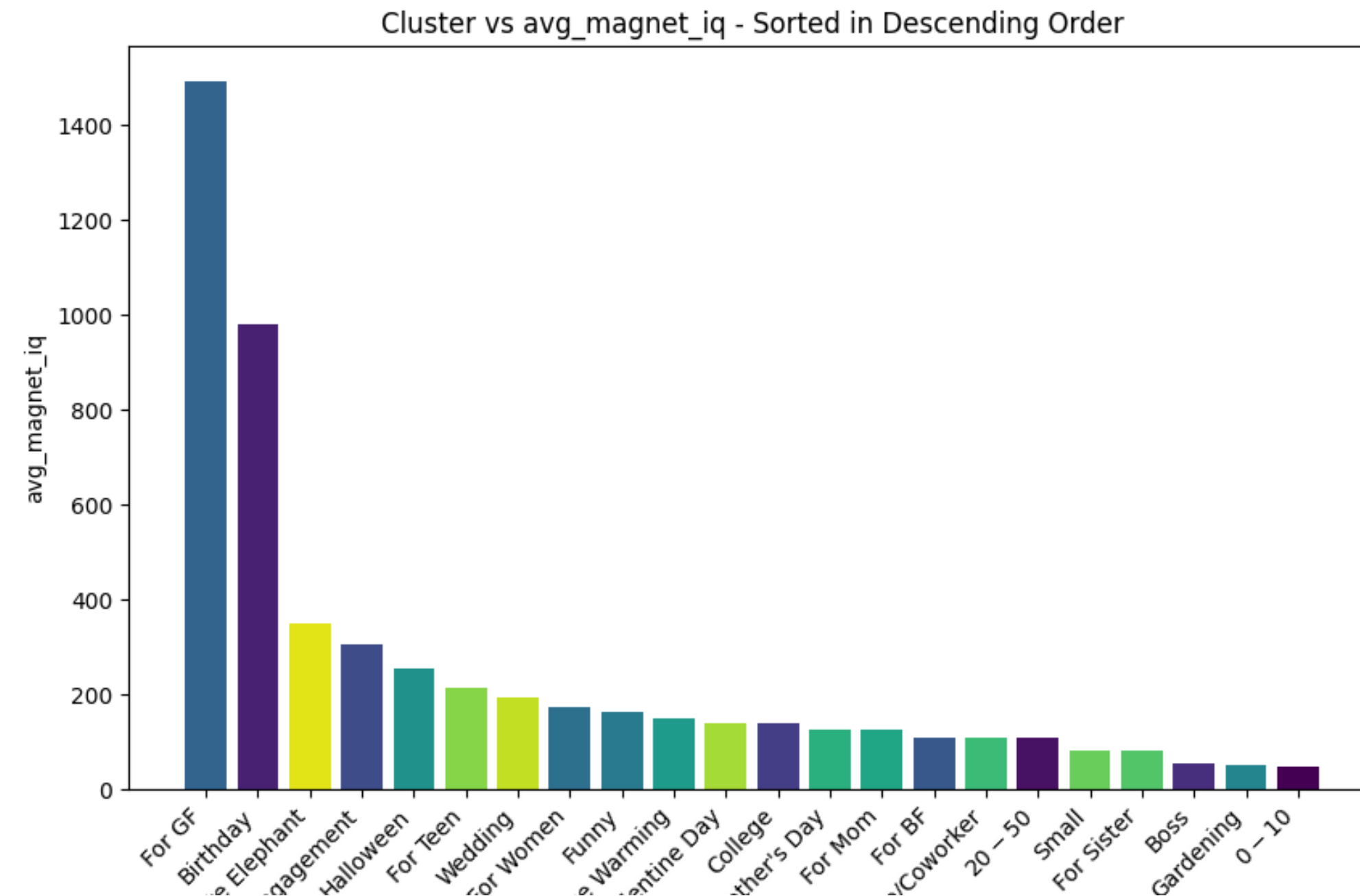


- 送礼对象类: for mom > for teen > for GF > for women > for boss > for sister > for BF
- 特性类: small > funny
- 场合类: college > engagement > white elephant > office > wedding > birthday > house warming > gardening



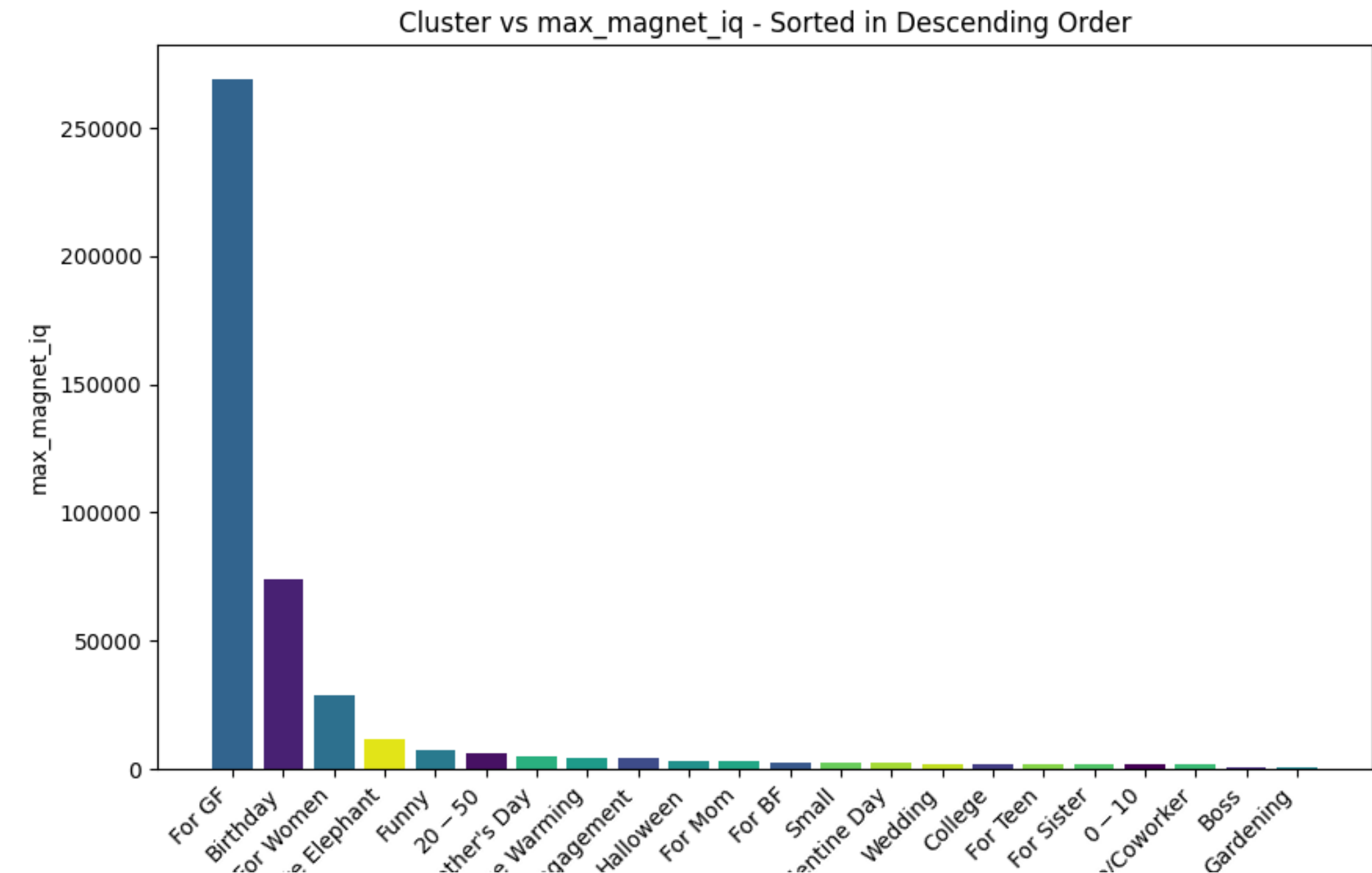
# "gifts"关键词 (含 “gift”) 搜索量与趋势分析

平均 magnet iq



- 送礼对象类: for GF > for teen > for women > for mom > for BF > for sister > for boss
- 特性类: funny > small
- 场合类: birthday > white elephant > engagement > house warming > valentine's day > college > office > gardening

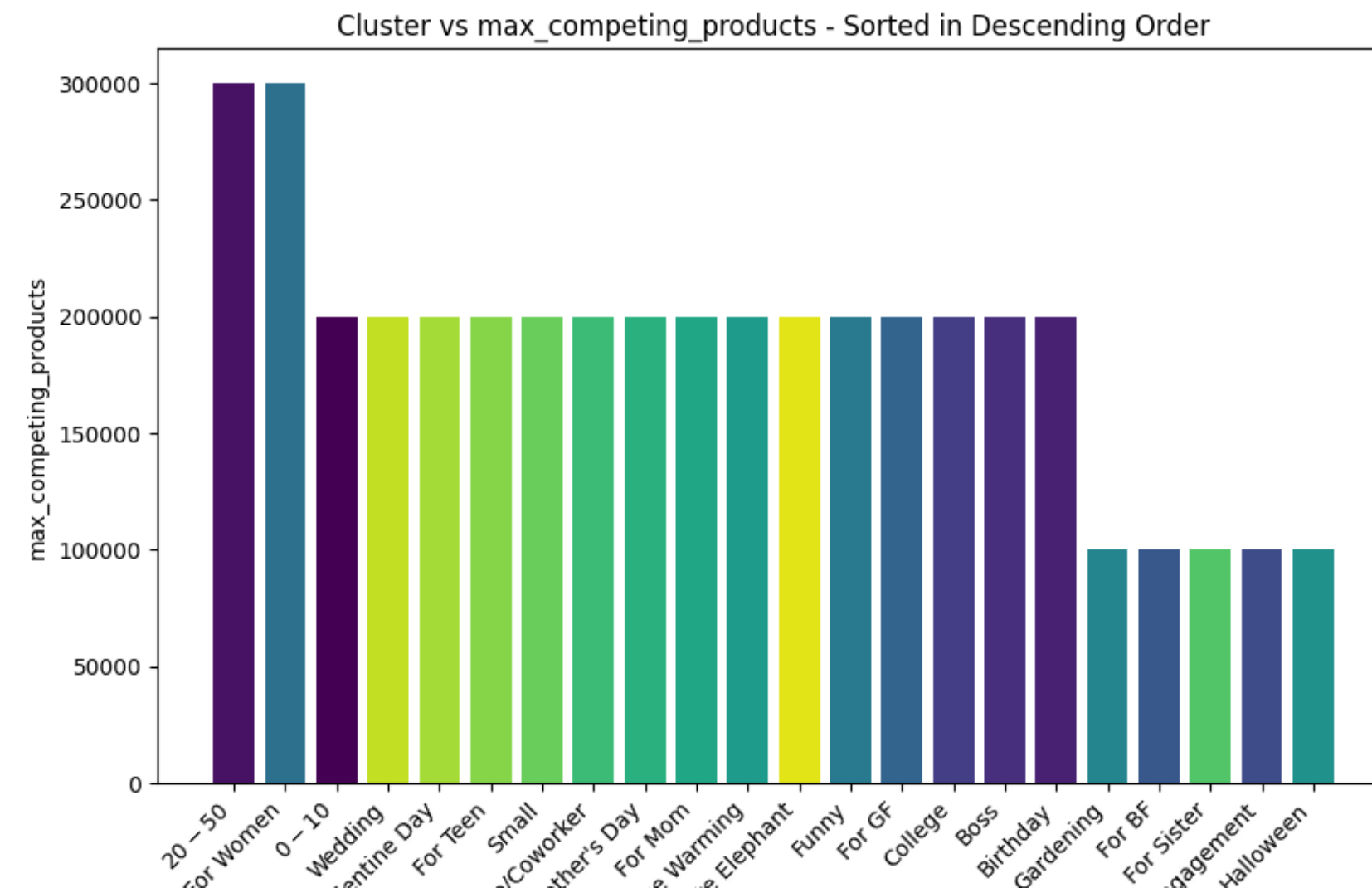
最高 magnet iq



- 送礼对象类: for GF > for women > for mom > for BF > for teen > for sister > for boss
- 特性类: funny > small
- 场合类: birthday > white elephant > valentine's day > house warming > engagement > college > office > gardening

# "gifts"关键词 (含 “gift”) 搜索量与趋势分析

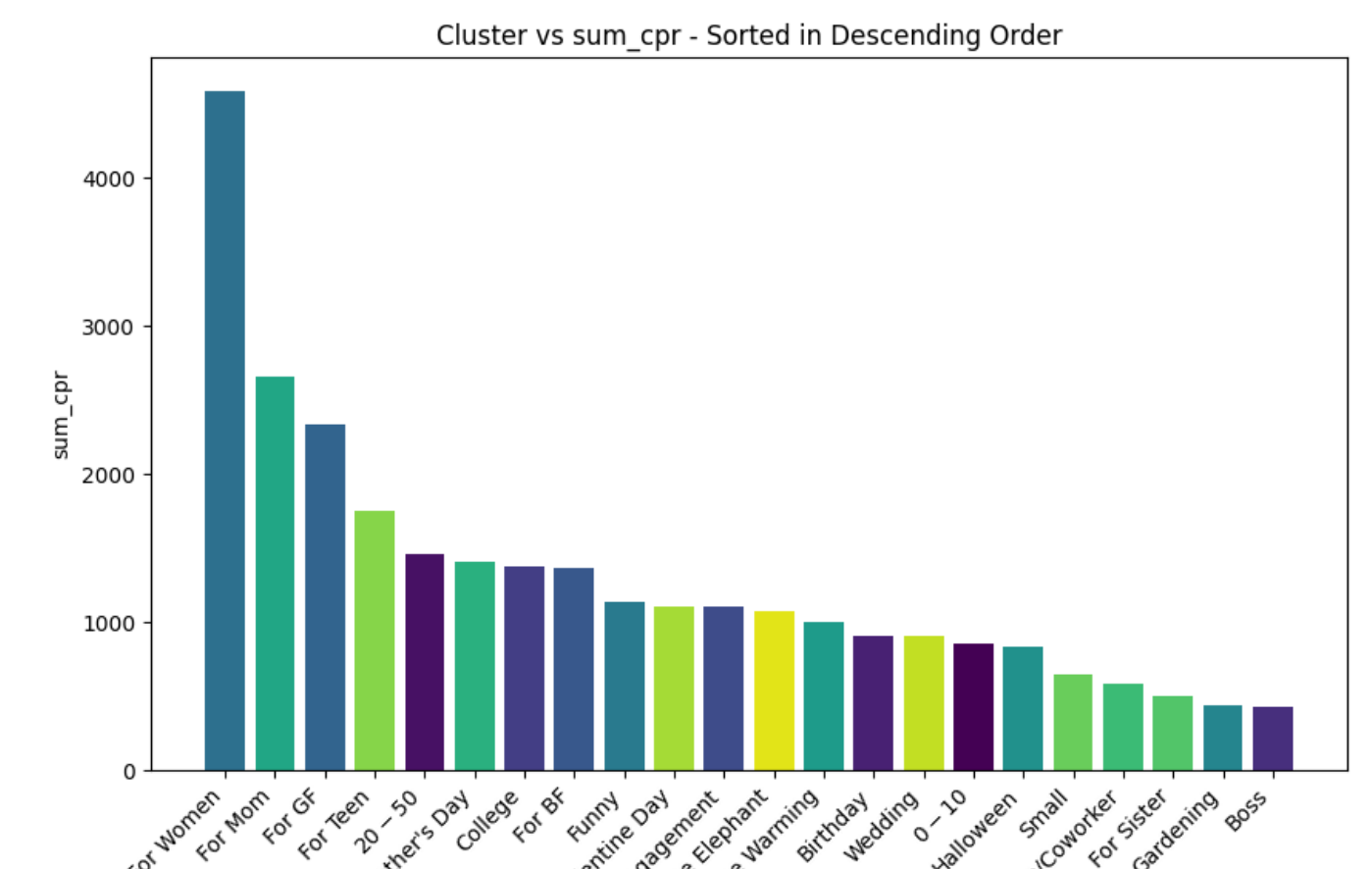
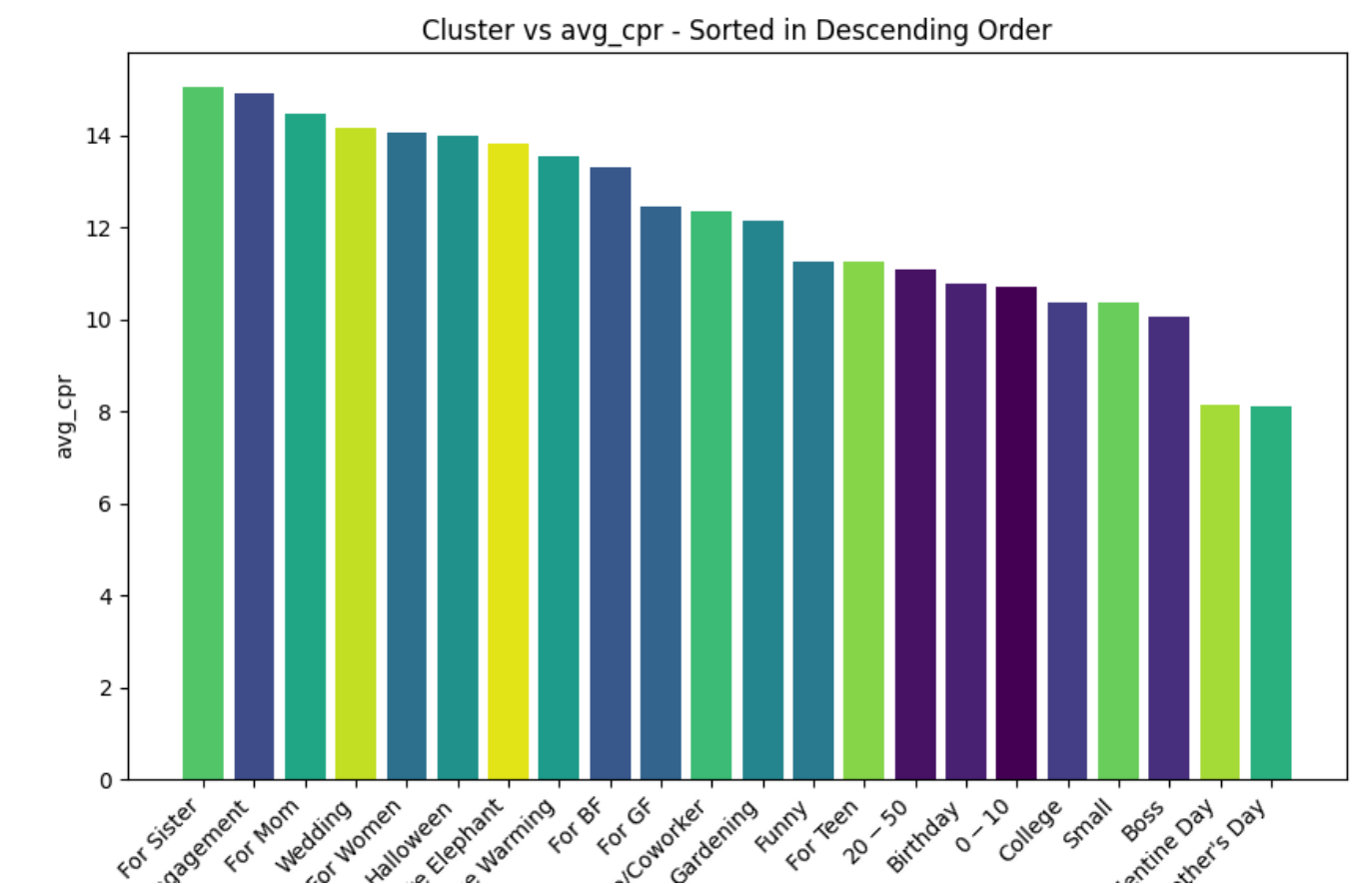
## 竞品总量



- 送礼对象类: for women >> for teen/mom/ GF/boss >> for BF/sister
- 特性类: funny = small
- 场合类: 差不多

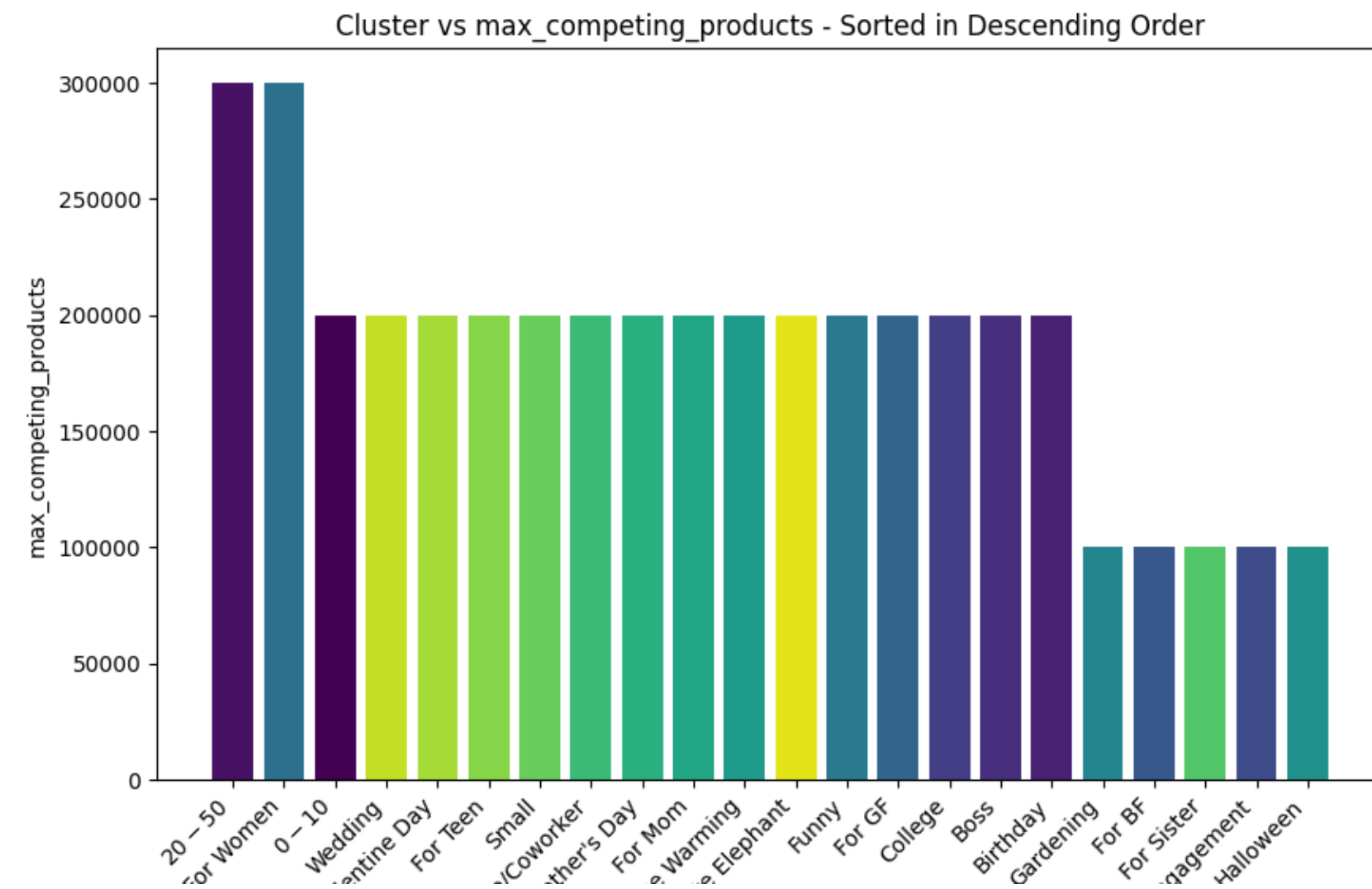
## CPR: 广告收益率 (越低越好)

- 从好到坏:
- for boss > for teen > for GF > for BF > for women > for mom > for sister
- college > birthday > gardening > house warming > white elephant > 结婚



# "gifts"关键词 (含 “gift”) 搜索量与趋势分析

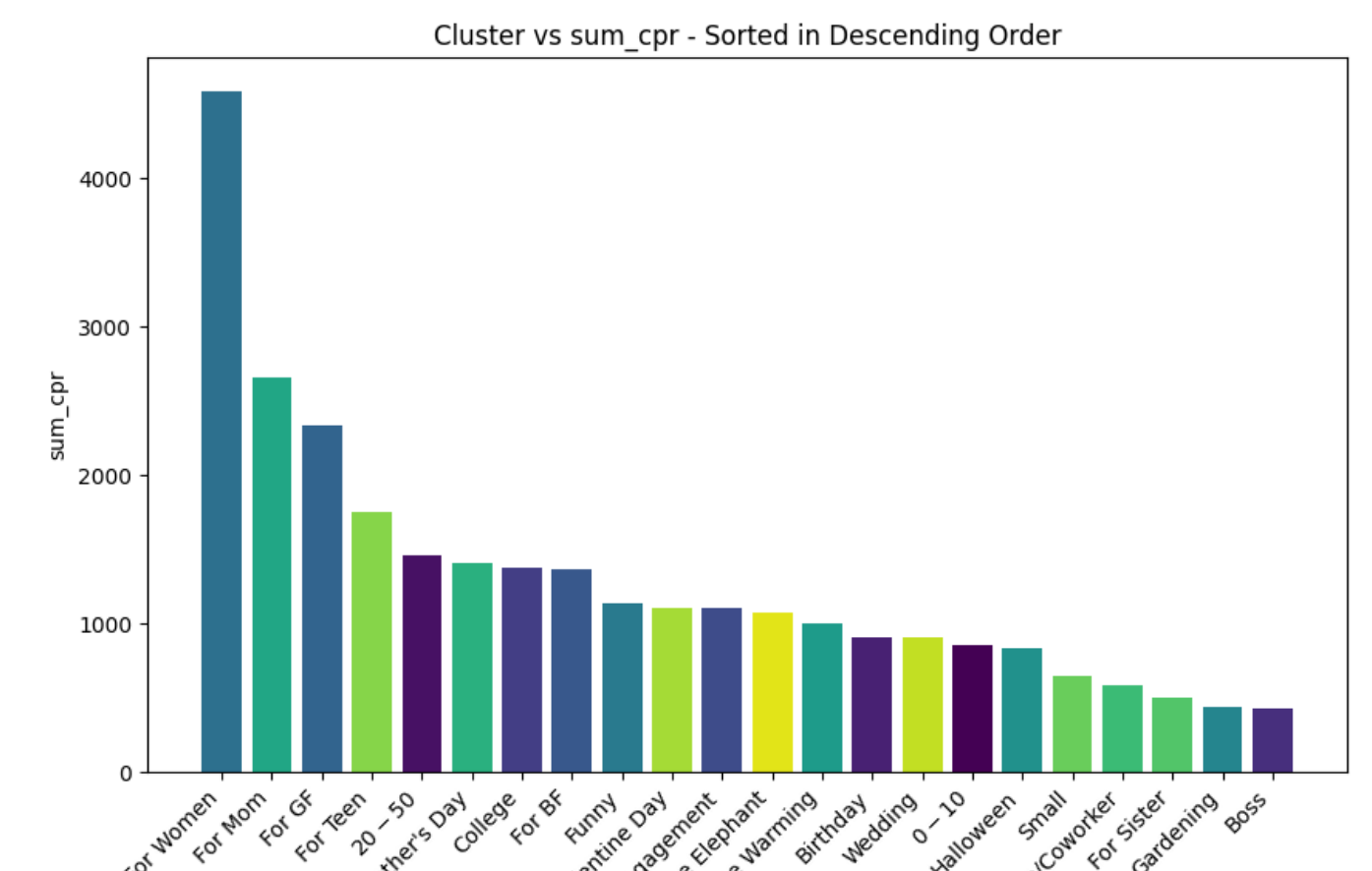
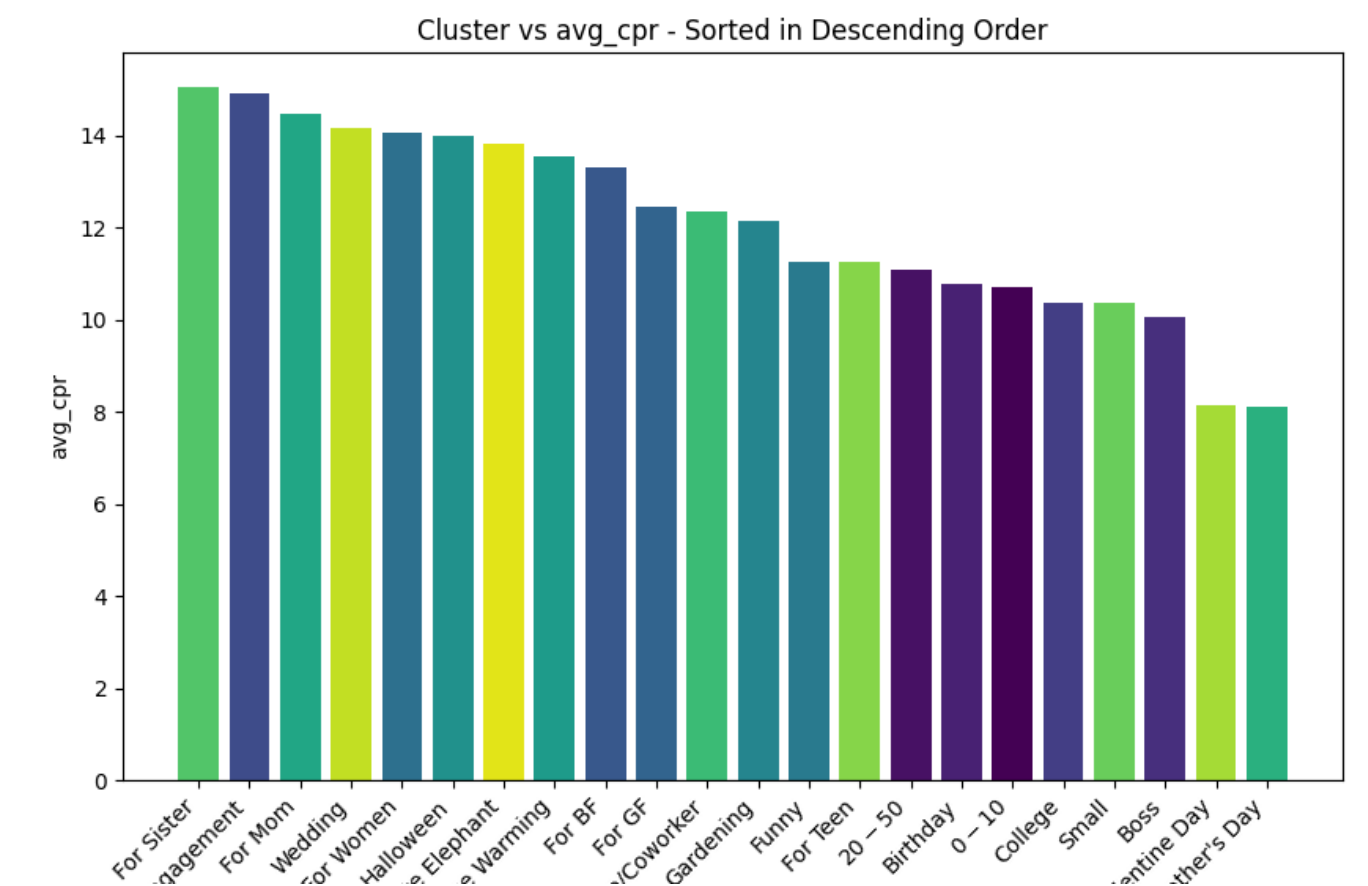
## 竞品总量



- 送礼对象类: for women >> for teen/mom/ GF/boss >> for BF/sister
- 特性类: funny = small
- 场合类: 差不多

## CPR: 广告收益率 (越低越好)

- 从好到坏:
- for boss > for teen > for GF > for BF > for women > for mom > for sister
- college > birthday > gardening > house warming > white elephant > 结婚





# 含“gift”关键词：场景总结

## 送礼对象类

- 总体建议：
  - 建议关注“for women”（成年女性）、“for GF”（女朋友）、“for teen”（青少年）。这些词语在搜索量普遍较高，需求比较稳定。
- 市场机会：
  - 同时符合高Magnet IQ和高CPR的受众是较佳选择，因此可以考虑优先进入“for GF”、“for teen” 类目。
  - 此外“for boss”虽然在整体搜索量上较低，但在广告收益率和市场竞争上较为突出，适合走高端、小众的礼品市场路线。

## 送礼场合类

- 总体建议：
  - 生日礼物：最高搜索量和平均Magnet IQ均排名靠前。
    - 市场机会：生日场景礼物具有普适性，适合多种目标受众（for mom、for GF等），并可结合趣味/个性化推出产品。
  - 情侣礼物：Wedding/Engagement 搜索趋势和Magnet IQ均表现稳定，但搜索量相对较低。
    - 市场机会：订婚礼物虽然不如其他场景需求大，但可以探索小众高端定制化产品，如情侣饰品、个性化纪念物等。
  - 乔迁礼物：House Warming 搜索量排名靠前，需求稳定，且Magnet IQ表现较好，表明市场竞争相对较小。
    - 市场机会：乔迁礼物注重实用性，例如小型家居、定制摆件，吸引追求品质的消费者。且可以和College/Office场景结合。

# 不含“gift”的关键词分析

礼物产品赛道、人群、与场景细分

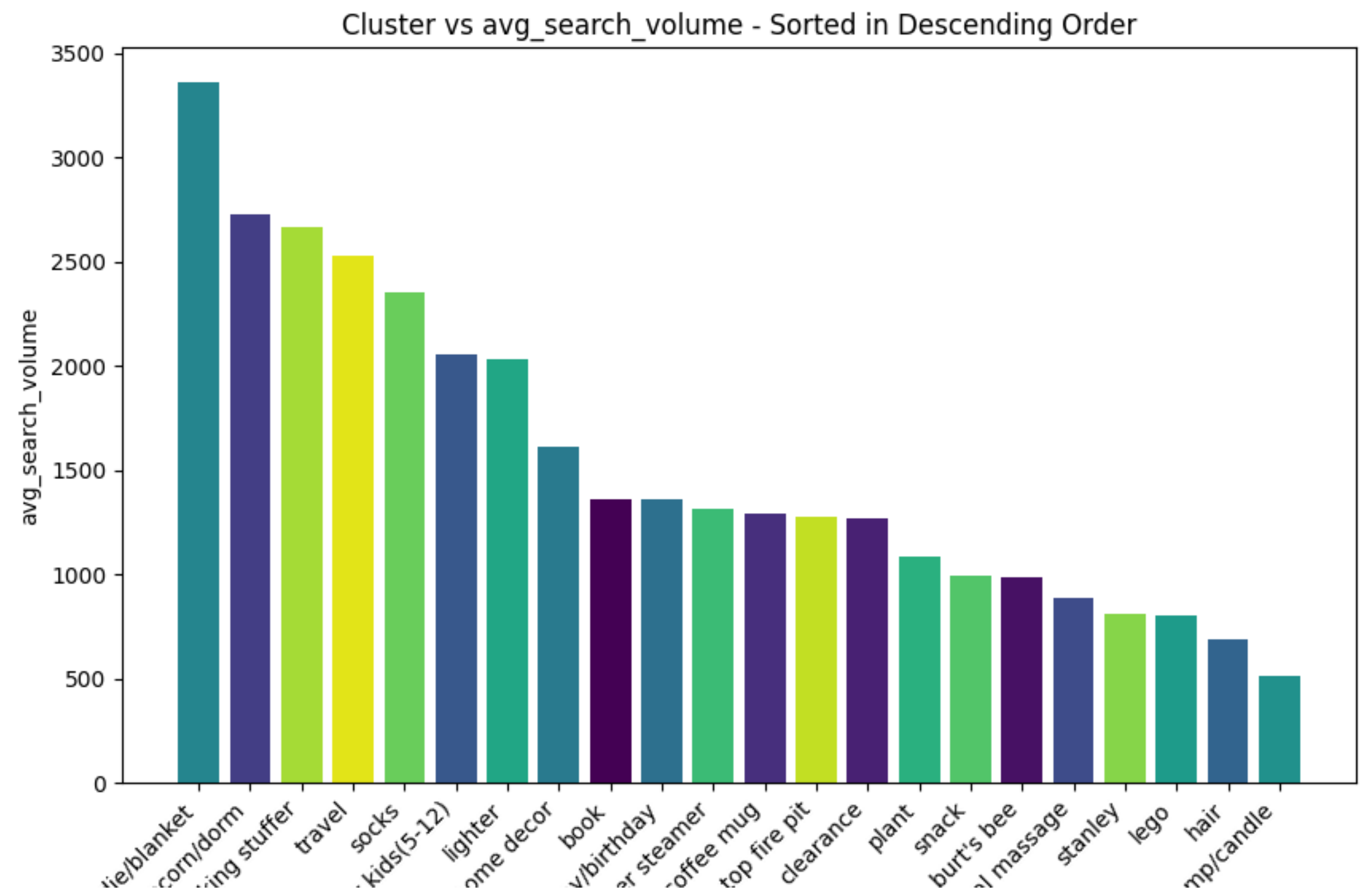
# "gifts"关键词趋势 (不含 "gift")

- 工具：Magnet in Helium 10
- 数据：30-day trend analysis, revealing product niches and seasonal relevance
- 方法：（1）以“gifts”关键词为中心，排除含“gift”的词汇，以寻找具体相关产品。（2）排除包含“ecard”“him”“subscription”等以线上充值为中心的关键词，取总搜索量在每月30次（即，平均每日1次）以上的词语以排除极值。
- 发现：可被大致分为25个大类，其中一类为西班牙语搜索，一类为折扣搜索，一类为outlier质，剩22个以产品/场景为中心的关键词。

Cluster	11	home decor	21	stocking stuffer
book	12	hoodie/blanket	22	table top fire pit
burt's bee	13	lamp/candle	23	travel
clearance	14	lego	24	xxx mexican
coffee mug	15	lighter	25	xxx random
crockpot/popcorn/dorm	16	plant		
facial massage	17	shower steamer		
gift for kids(5-12)	18	snack		
hair	19	socks		
holiday/birthday	20	stanley		

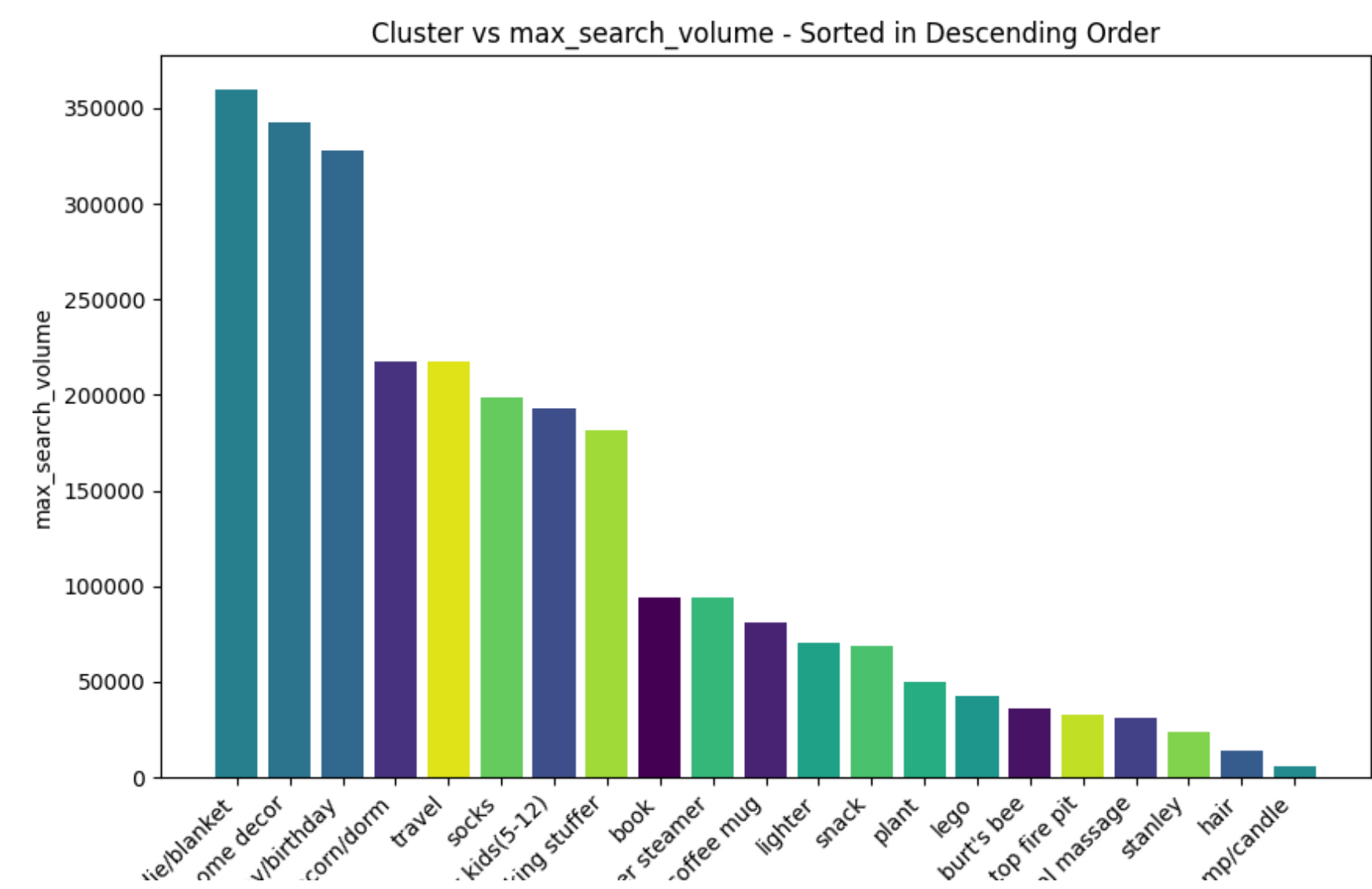
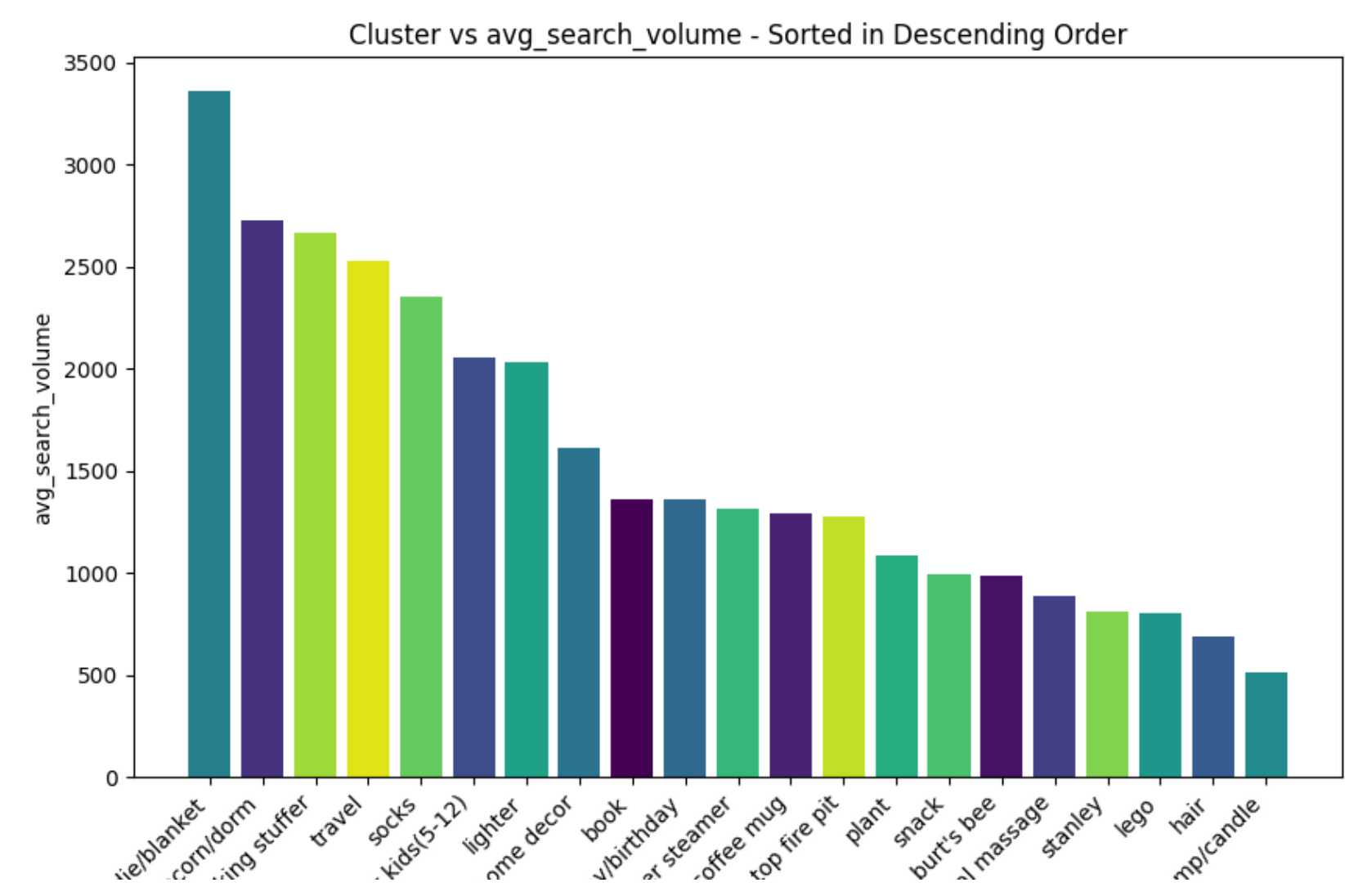
# "gifts"关键词趋势 (不含 "gift")

- 按照每个大类的平均搜索量，由高至低排序，23个大类为别为。
- 运动衫/毛毯，小型家电，圣诞袜小礼物，旅行，袜子，儿童礼物（5-12岁），打火机，家居装饰，书籍（包括影像书），节日/生日礼物，沐浴用品，咖啡杯，桌面壁炉，植物，小吃，伯茨蜜蜂（唇膏品牌），面部按摩，斯坦利（水杯品牌），乐高，美发用品，灯/蜡烛
- 灰色表示没有揭示具体产品类型、或已经被品牌垄断、或纯粹基于季节需求的赛道，是考虑性较低的赛道



# "gifts"关键词趋势 (不含 "gift")

- **平均搜索量：**反映某个关键词在一定时间内的整体市场需求。
  - **最大搜索量：**标识了某一特定时间段内的峰值搜索量，通常代表季节性需求。
- 前五名为：卫衣毛毯、小型家电、圣诞袜礼物、旅行相关、袜子。
  - 前五名为：卫衣毛毯、室内装饰、节日礼物、小型家电、旅行相关。



- 因此，剔除最大搜索量指示的季节性需求，再探究平均搜索量：小型家电、室内装潢、书籍、洗浴用品、咖啡杯、打火机，作为产品需求趋于平稳。\*注：生日礼物也在不重合的列表，但由于没有产品指向性所以没有讨论。



# 每类型下，平均搜索量前10的关键词

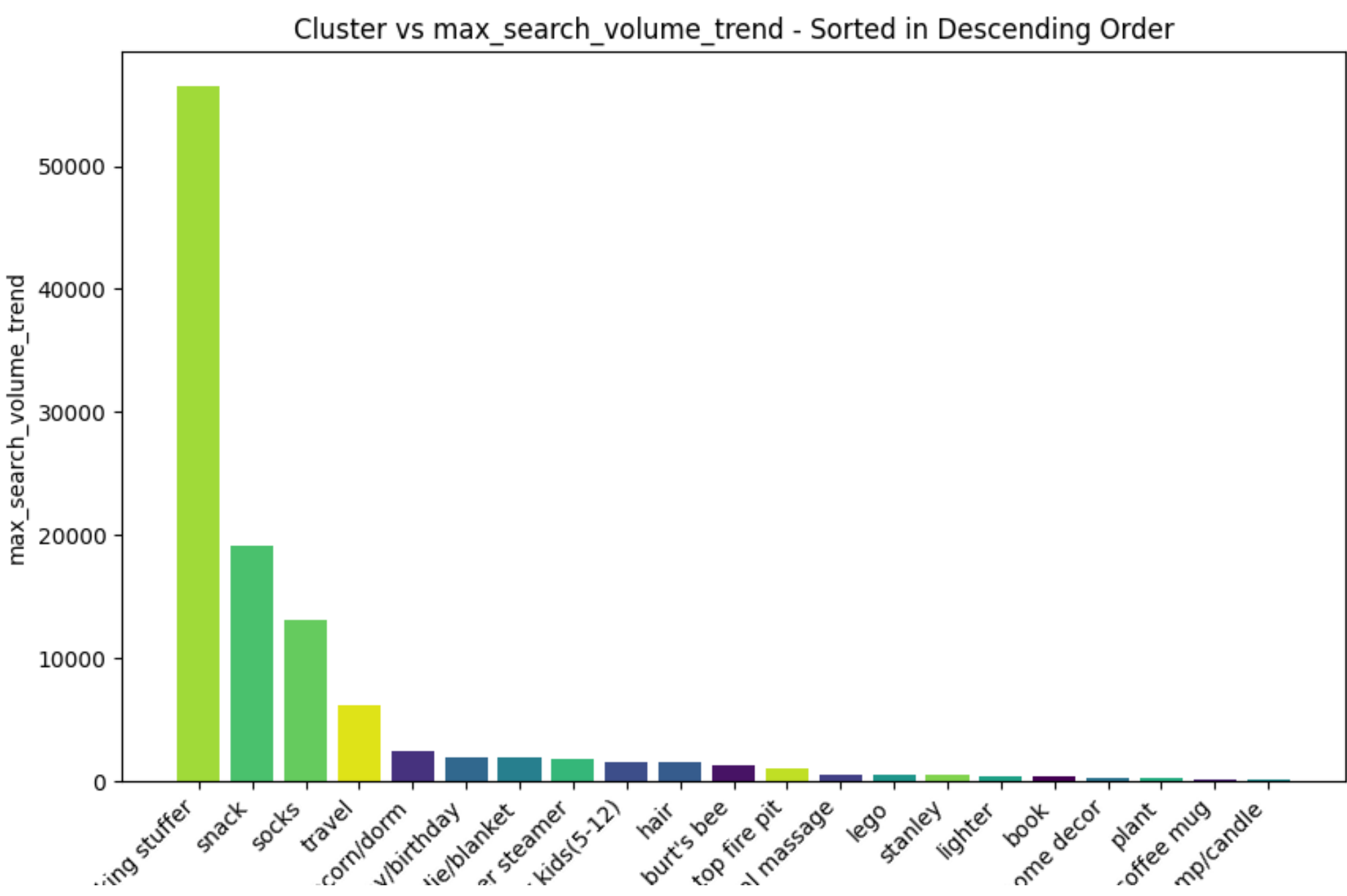
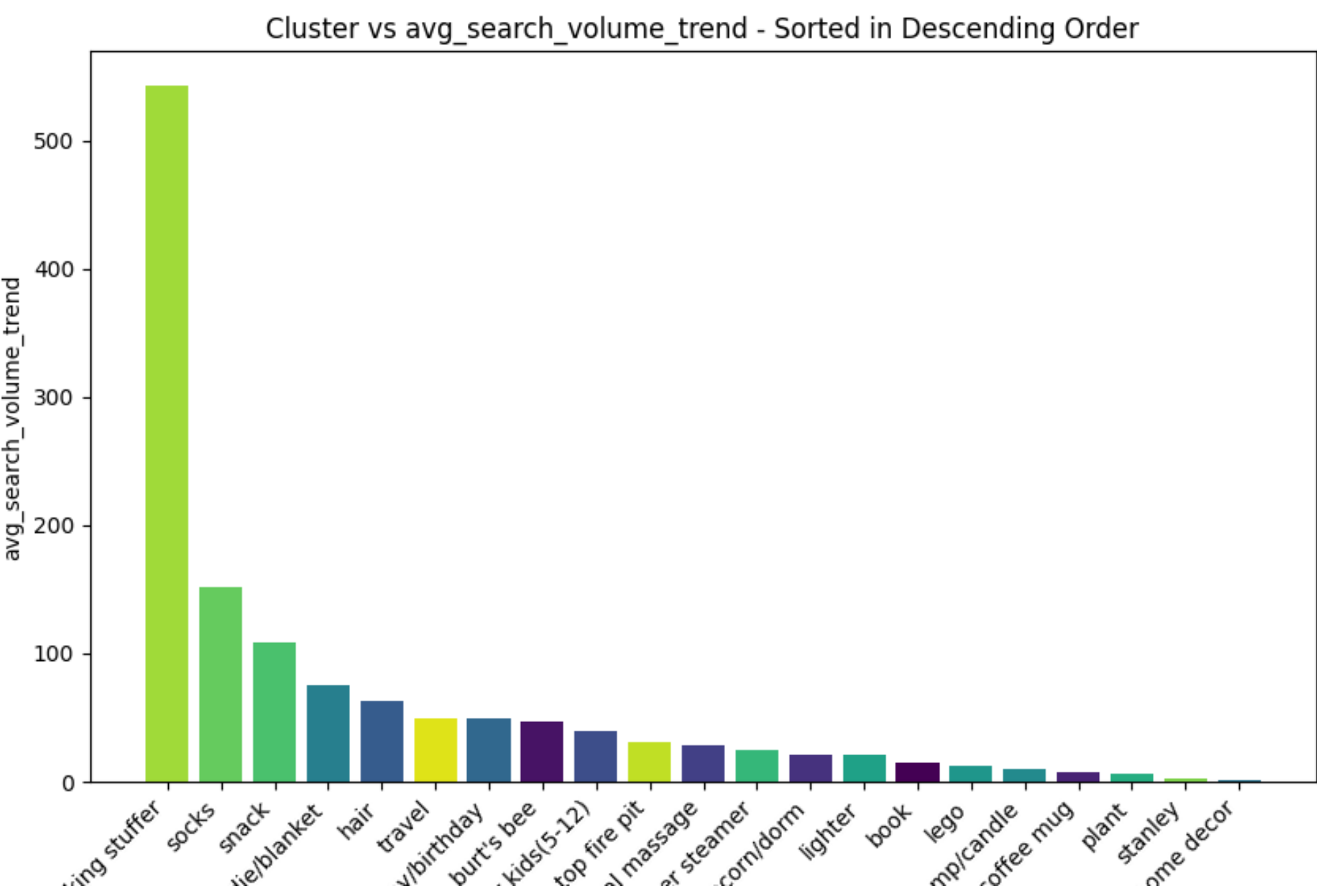
- 小型家电: ['luncheaze', 'crock pot slow cookers', 'crock pot', 'mini crock pot', 'portable dishwasher', 's'mores maker tabletop indoor kit', 'soup thermos', 's'mores maker', 'crockpot', 'instant print camera for kids']
- 室内装潢: ['outdoor', 'libra home decor', 'cottage core decor', 'home decor', 'cool things for outdoor patio', 'pixar up decorations', 'outdoor ceramic animals', 'unique kitchen decor', 'lighted outdoor display for mom', 'japandi decor']
- 书: ['iton flame paperback', 'iep paperback', 'the world atlas of wine', 'winter 1152', 'paperback october 12, 202', 'over', 'align with the light by tam e polzer paperback', 'why women deserve less paperback february 11, 2023', 'autobook app', 'the fine art of erections hardcover']

发现都是具体书籍名称，需要再针对影像书做分析

- 因此，剔除最大搜索量指示的季节性需求，再探究平均搜索量：小型家电、室内装潢、影像书、洗浴用品、咖啡杯，作为产品需求趋于平稳。\*注：生日礼物也在不重合的列表，但由于没有产品指向性所以没有讨论。

# "gifts"关键词趋势 (不含 "gift")

- **平均搜索趋势：** 揭示了关键词在30天内的搜索量变化趋势。
  - 前五名为：圣诞袜礼物、袜子、零食、卫衣毯子、美发。
- **最大搜索趋势：** 在30天内搜索量的最大增长幅度，反映了市场需求的突发增长。可结合搜索量做季节性需求筛选。
  - 前五名为：圣诞袜礼物、零食、袜子、旅行相关、小型家电。

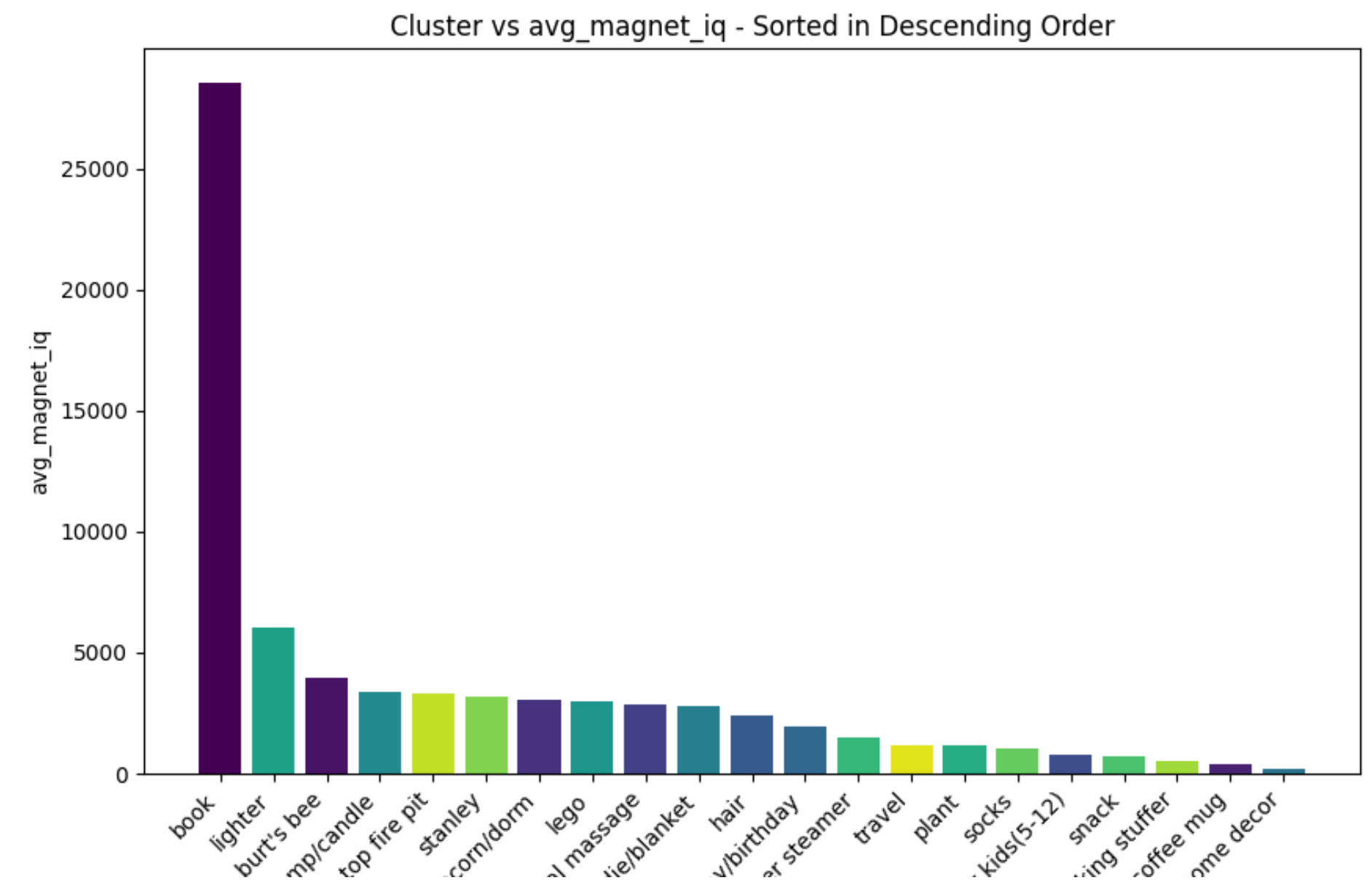
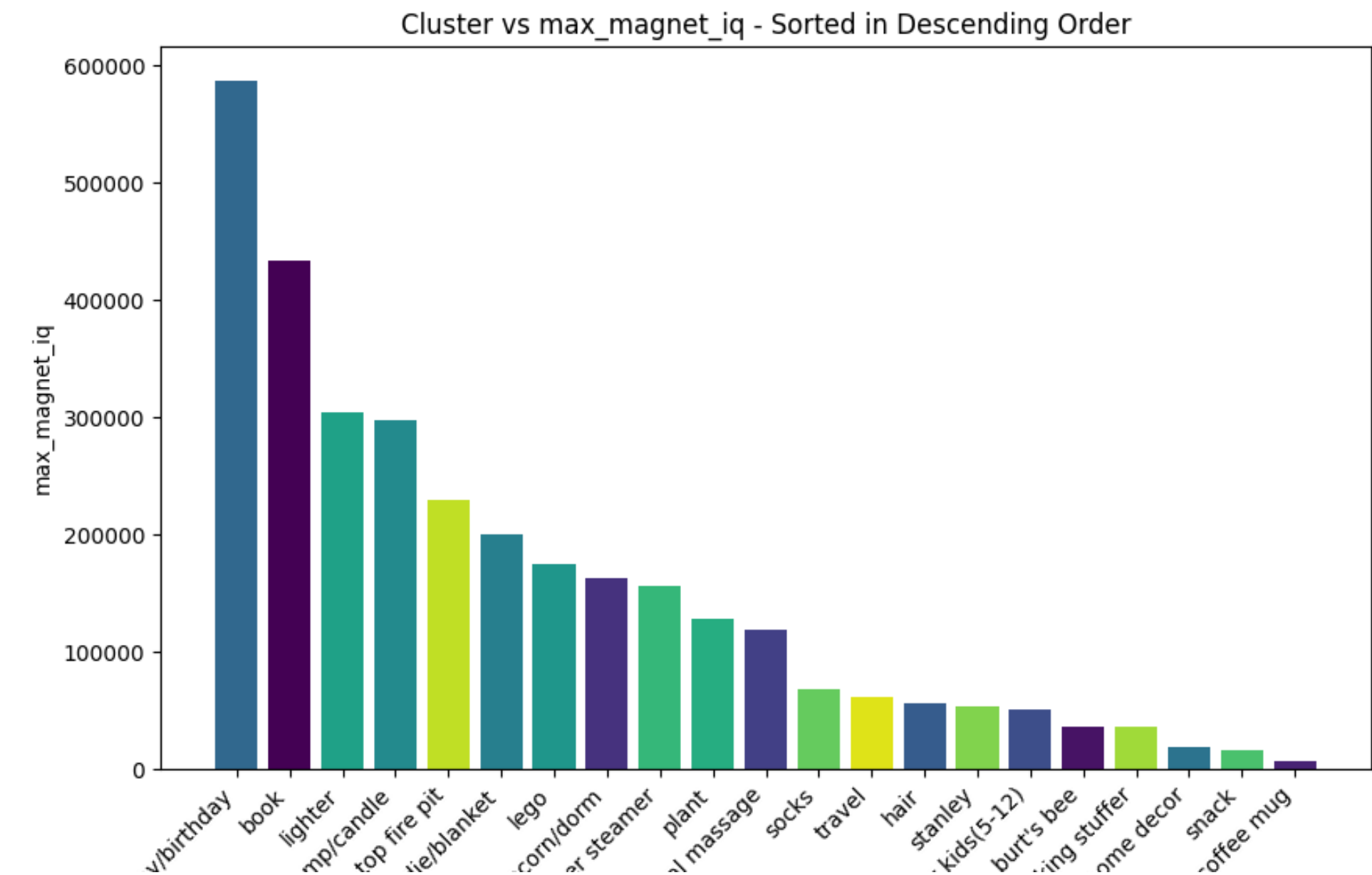


# "gifts"关键词趋势 (不含 "gift")

- Magnet IQ: 估算搜索量与竞争产品数量的比值。
- 高分数表示搜索量相对于竞争产品的数量较高, 也就是说, 关键词具有较高的搜索需求, 但竞争者较少。这通常意味着有更大的市场机会。反之亦然。

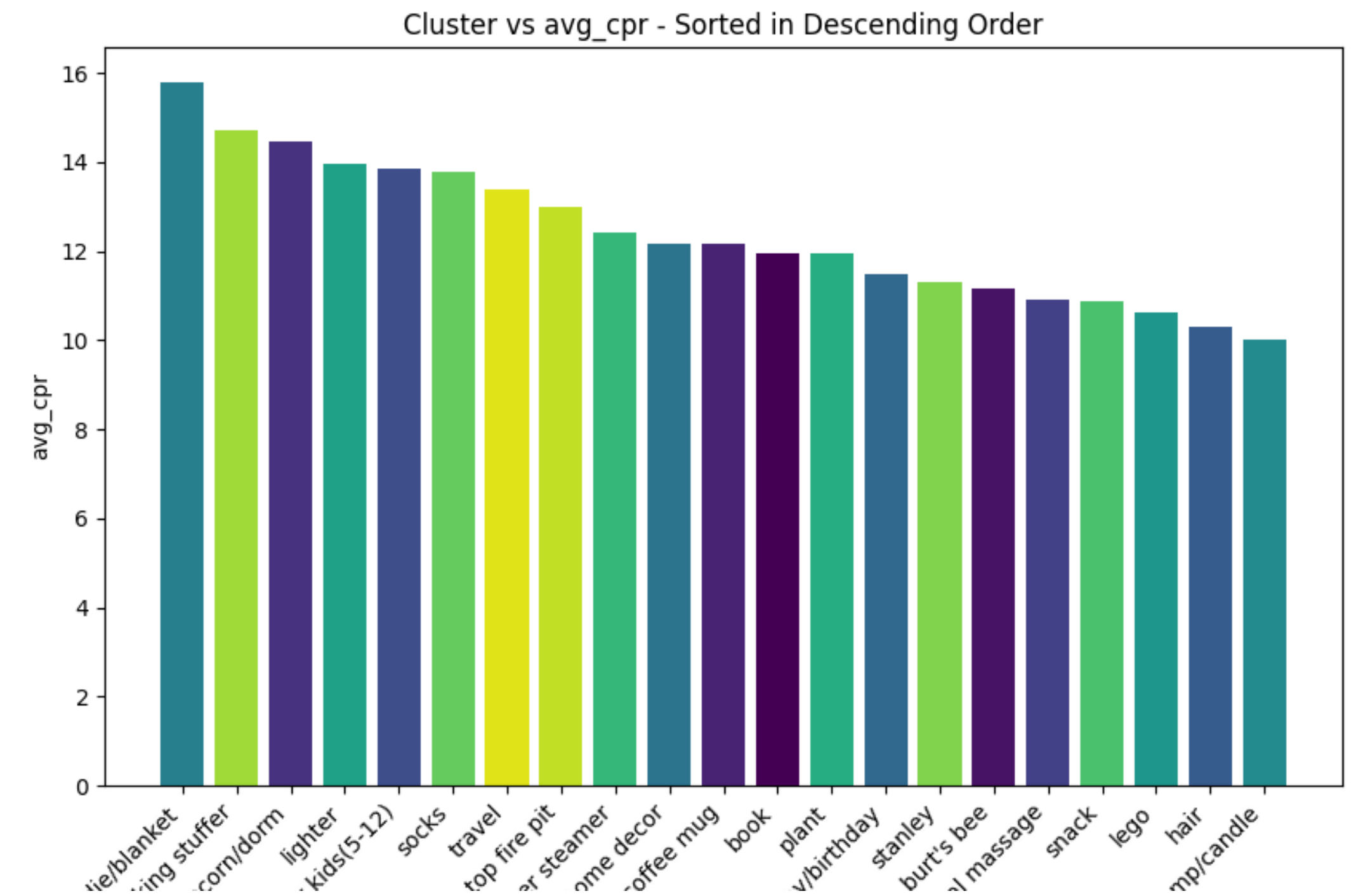
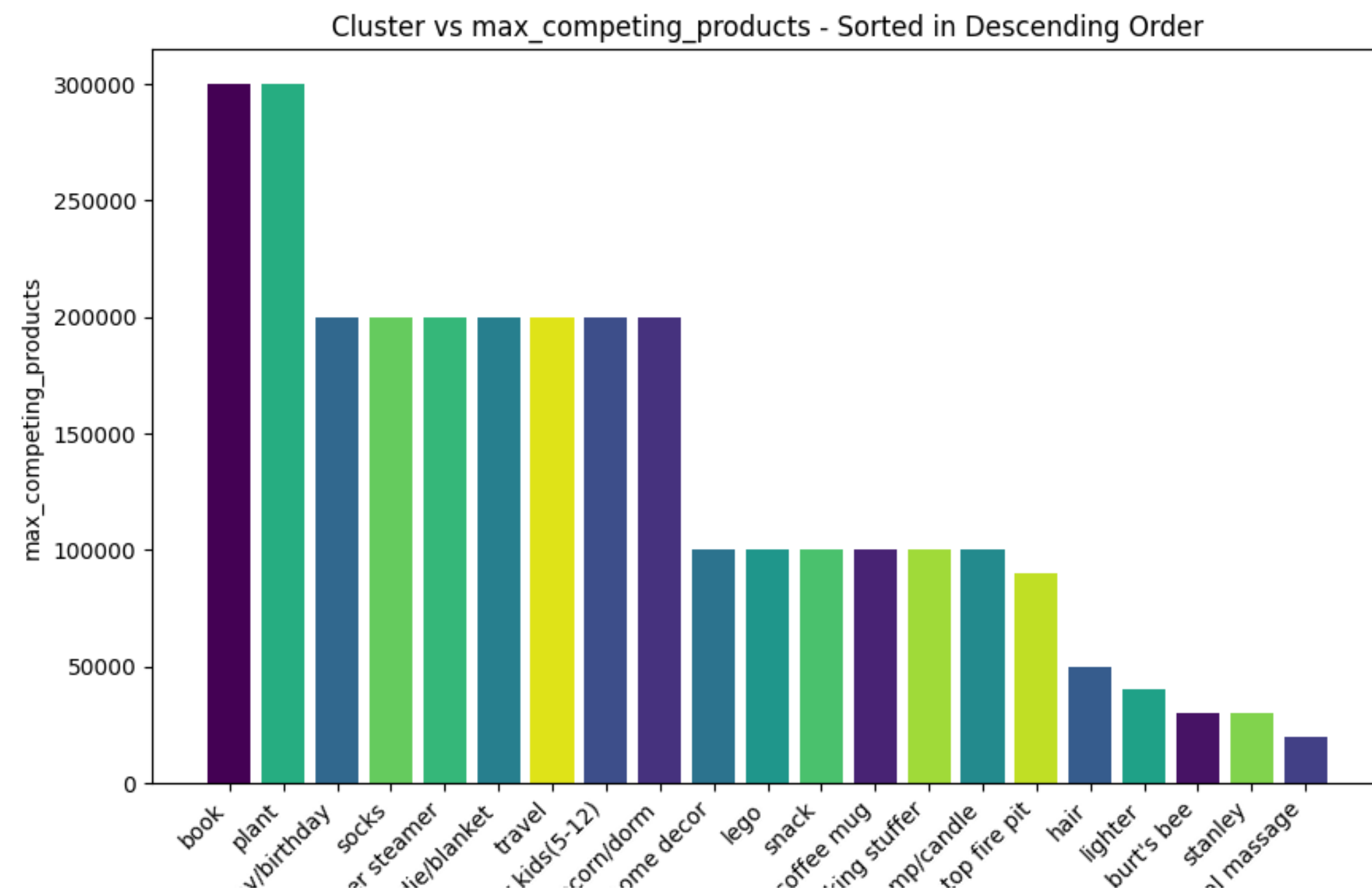
结论:

1. 节日/生日礼物始终供不应求, 适合进入。
2. 在具体产品赛道上, 香氛蜡烛/卫衣与毯子 (自定义服饰) /小型家电 的平均 MIQ 与 最大 MIQ 表现突出。



# "gifts"关键词趋势 (不含 “gift")其他数据

- 不同赛道的竞品数量：分为“>30w”，“20w - 30w”，“10w - 20w”，“5w - 10w”，“<5w” 五个梯度
- CPR**：“Cost Per Result”指标用于衡量与某个关键词相关的广告支出与其产生的结果（例如点击、转化等）之间的关系。
- 高CPR**：广告成本较高，且转化率较低。反之亦然。





人群：建议关注“for women”、“for GF”、“for teen”、“for boss”。

场景：生日礼物、情侣礼物、乔迁礼物

# 不含“gift”关键词：产品总结

- **自定义产品**
- **推荐原因：**Hoodie/Blanket、Coffee Mug、Book，总体排名较高，都是高度个性化的产品。
- **书籍：**最高平均Magnet IQ + 接近最高的搜索量排名。**运动衫/毛毯：**平均搜索量位列第一。**咖啡杯：**搜索量排名中等，但需求稳定。
- **市场机会：**专注于情感和个性化元素，特别是能吸引送礼对象的主题。

- **实用类产品**
- **推荐原因：**桌面壁炉、小型家电、家居装饰，搜索量和市场潜力良好，都属于实用类产品。
- **桌面壁炉：**高Magnet IQ + 稳定搜索量。**小型电器：**高搜索量且Magnet IQ也较为突出。**家居装饰：**较高的搜索量 + 适中Magnet IQ。
- **市场机会：**主打便携、小巧设计，强调功能性和趣味性，适合定位于居家和聚会场合的礼物。

- **趣味类产品**
- **推荐原因：**Socks、Stocking Stuffer、Snacks搜索量和趋势平稳。
- **袜子：**搜索量和趋势均表现良好。**圣诞袜填充物：**Magnet IQ表现中等，表明它在圣诞季有极高需求。**小吃：**搜索量和趋势均较高。
- **市场机会：**可推出组合礼盒、限量包装，做季节性活动或情感表达，适合日常送礼或节日气氛

- **美容与健康**
- **推荐原因：**美容按摩、洗浴用品、美发用品 Magnet IQ 表现平稳。
- **按摩美容用品：**Magnet IQ表现较好，需求量稳定。**沐浴用品：**搜索趋势靠前，Magnet IQ和搜索量表现中等。**美发用品：**Magnet IQ和搜索量表现中等。
- **市场机会：**可定位为“自我关爱”类的礼物，打造居家放松氛围。