

本节主题:

数据参谋新手5步入门

目录

搜词&看趋势,寻找机会类目

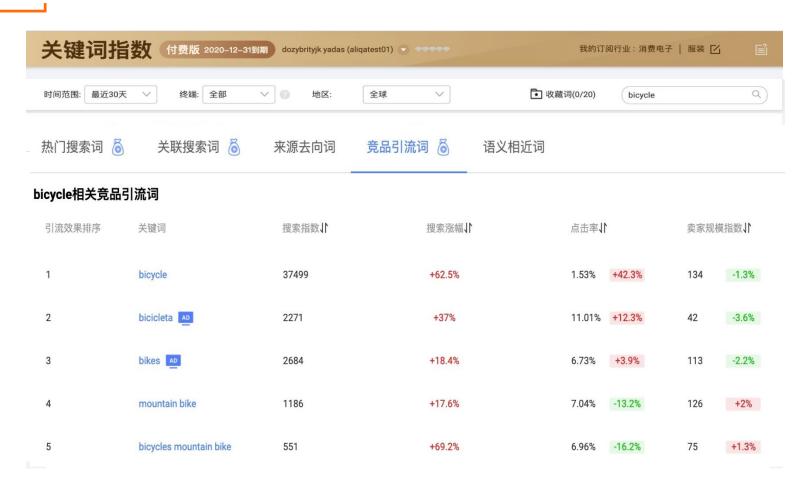
确定订阅类目,查看垂直数据

比同行找差距,形成产品矩阵

研究渠道规则,布局渠道引流

学会自我诊断,发现问题优化

搜词&看趋势,寻找机会类目



「关键词指数」

任意搜索关键词,查看2年趋势及国家地区分布,查看热搜词、关联词、 竞品词,充分搜索关键词,以词确 定产品机会。

充分搜索想研究的关键词,为确定 订阅类目做好准备。

入口: My Alibaba-数据参谋-关键词指数 (每天任搜100词,按照PST太平洋标准时间更新次数)

确定订阅类目,查看垂直数据



「类目订阅」

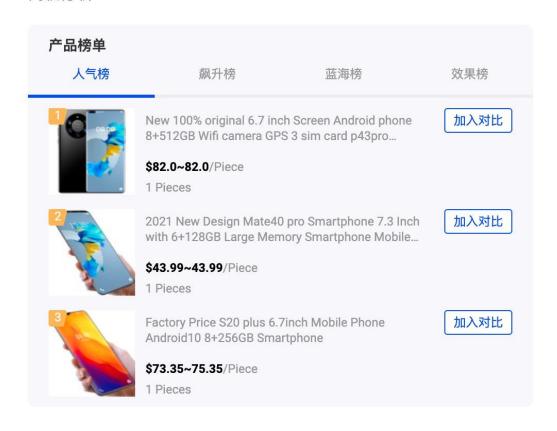
数据参谋每365天任选2个一级类目订阅,一旦选定,365天不能修改; 也可通过发品获得一个默认查看类目 (不占修改次数)

一旦订阅或发品获得默认一级类目后,便可使用市场参谋、产品参谋、流量参谋、 关键词指数等查看更多行业数据,获得更 多选品、选词数据。

入口: My Alibaba-数据参谋-数据概览-订阅行业

比同行找差距,形成产品矩阵

商机分析

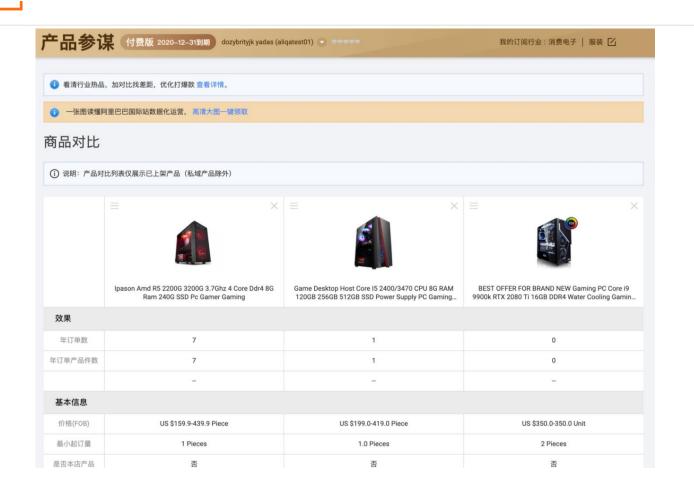


「市场参谋」

在订阅的一级类目下,任选二三级类目查看人气榜、飙升榜、蓝海榜、效果榜寻找对应的热品、飙升品和蓝海品,为选品做准备。

入口: My Alibaba-数据参谋-市场参谋

比同行找差距,形成产品矩阵



「产品参谋」

查看访客榜、商机榜、蓝海榜; 加入对比,比一比找差距,定向优化。

- 1、在已经订阅一级类目下,切换行业, 查看榜单
- 2、根据数据选择想研究的产品,点击"加入对比",生成对比后,研究差异

入口: My Alibaba-数据参谋-产品参谋

研究渠道规则,布局渠道引流



「流量参谋」

充分研究流量渠道的介绍及规则,布局渠道

- 1、研究流量来源,做好流量渠道规划
- 2、研究流量承接,看清本店和同行差距
- 3、研究流量去向,知道流失买家去向产品和店
- 铺,做好二次营销挽回

入口: My Alibaba-数据参谋-流量参谋

研究渠道规则,布局渠道引流



「买家画像」

结合访客画像中的行业买家-优选人群,使用直通车和推荐广告,初始化引流。并做好承接转化

- 1、选择订阅的一级或二级行业并选择统计时段(近7日、近30 日、近180日)
- 2、查看所选行业下优选买家人群画像,了解买家特征和偏好
- 3、创建优选人群营销,借助直通车和推荐广告,初始化引流

入口: My Alibaba-数据参谋-访客画像

学会自我诊断,发现问题优化



「数据概览」

查看数据概览中的曝光、点击、访问、询盘等数据,对比同行优秀和同行平均,找到差距。

- 1、选择"比全店"、"比类目",切换本店的对比范围,比全店是拿本店总体效果对比,比类目是选择一个二级or三级类目,确定本店效果。
- 2、切换对比类目(选择后,将切换下图中的对比同行)
- 3、切换具体对比指标(重点关注曝光、点击、访问、询盘)
- 4、查看并对比,选中的该指标中本店和同行(优秀or平均)差
- 距,定位差距和问题

入口: My Alibaba-数据参谋-数据概览

学会自我诊断,发现问题优化



「产品分析」

产品分析中研究单品数据,并进一步查看产品 360,查看访客地域、研究同行定价、分析引流 关键词、查看竞品对比,寻找差距,定向优化。

入口: My Alibaba-数据参谋-产品分析



本章小结:

数据参谋新手5步及对应功能

1 搜词看趋势 2 订阅类目 3 对比选品 4 渠道引流 5 诊断优化

关键词指数

类目订阅 影响功能: 市场参

谋、产品参谋、关 键词指数等 市场参谋 产品参谋 流量参谋

数据概览 产品分析



阿里巴巴外贸云课堂

peixun.alibaba.com

钉钉扫码 立刻成长

