

第三章 行业数据分析

第6节 人群数据指标

讲师：峰 回

让学习更简单



淘宝教育
Taobao Education

课程导入

➤ 思考:

- ✓ 在店铺里购买商品是什么样的人?
- ✓ 购买的人群有哪些维度可以分析并应用?



课程导入

➤ 竞争店铺分析的意义

- ✓ 掌握行业购买人群特征，快速调整销售策略
- ✓ 对购买人群分析，及时调整销售计划，达成销售目标
- ✓ 了解店铺人群信息，确保投入的价值最大化

目

录

Contents

- 1、基础概念
- 2、数据指标及查找采集
- 3、人群数据合理应用

让学习更简单

1

基础概念

社会学导论

1、基础概念

➤ 什么是人群数据

- **【名词解释】** 人群数据，是指在一定时间内，把到达店铺访问，收藏，购买的人群信息收集起来，并加以从多个维度分析总结出的数据源
- **【主要作用】** 人群数据加以分析，就可以比较清晰的对到达店铺的访问和购买人群进行人群标签归类，进行人群画像，方便店铺对更精准的群做营销，从而达到事半功倍的营销效果

1、基础概念

➤ 为什么做人群数据分析

- 【案例分析】如右图二个人的手机搜索连衣裙的展现就完全不同。淘宝从2016年起就开始尝试做宝贝呈现的千人千面计划，以方便消费者更精准的找到符合自己需求的产品
- 通过对人群数据分析，更有利于店铺在展现、营销推广时做到匹配指定人群需要，让营销更精准



1、基础概念

➤ 人群数据的三个基本维度

- 行业搜索人群
- 行业客群
- 店铺客群透视

2

数据指标及查找采集

数据科学

2、数据指标及查找采集

➤ 人群指标-行业搜索人群

- ✓ 生意参谋提供了基于行业市场的，搜索人群分析，只需要输入相关的核心关键词，就能查询与关键词相关的搜索人群的信息，包括三大类信息
 - 属性画像（性别分析、年龄分析、职业分析、TOP省份、TOP城市）
 - 购买偏好（品牌偏好、类目偏好）
 - 支付偏好
- ✓ 行业搜索人群数据是指在一定时间内，大行业消费者的人群特征数据

2、数据指标及查找采集

➤ 人群指标-行业客群

- ✓ 生意参谋提供了行业-类目市场的客群分析，包括四大类信息：
 - 客群趋势（支付转化指数）
 - 属性画像（性别分析、年龄分析、职业分析、TOP省份、TOP城市）
 - 购买偏好（品牌偏好、类目偏好、下单及支付时段偏好）
 - 支付偏好（支付金额分布）
- ✓ 类目市场人群数据是指在一定时间内类目市场成交人群的特征数据

2、数据指标及查找采集

➤ 人群指标-客群透视

✓ 生意参谋提供了基于行业市场的客群透视分析，包括多维度多指标信息：

- 年龄段-性别（客群指数、交易指数、支付转化率）
- 年龄段-城市级别（客群指数、交易指数、支付转化率）
- 行业市场的店铺主要客户群体的分析维度数据

2、数据指标及查找采集

➤ 数据工具简介

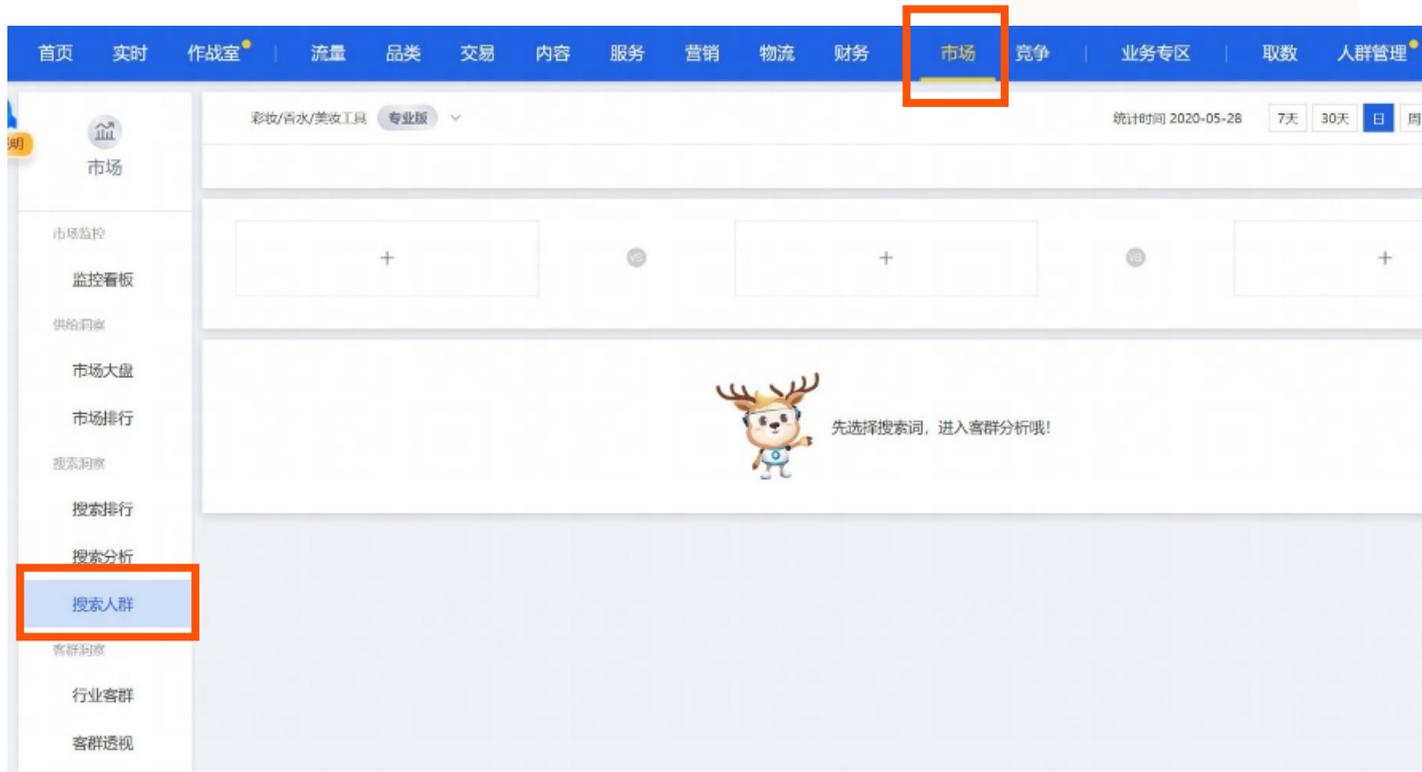
✓ 生意参谋

- 生意参谋集数据作战室、流量、品类、交易、内容、服务、营销、物流、财务、市场和竞争等数据产品于一体，是淘宝/天猫商家统一数据产品平台
- 网址：<https://sycm.taobao.com>

2、数据指标及查找采集

➤ 数据路径：市场

✓ 数据路径：生意参谋 - 市场 - 搜索洞察-搜索人群



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/076143014045010231>