

95%-99%，占企业总数的4%

99%-100%，比如有多少销量能达到二级，你心里一定有数。需要多少订单才能达到下一级非常重要。我们必须知道我们将在大约多少天内达到什么效果，我们将达到多少钱。一定要意识到，并不是所有刷手都会只买一件，一定要在旺旺上把宝宝全面推荐给刷手，模拟现实。往往是第一关——第二关，刷10单左右会有效。价格高要看等级分布。但是可以加一部分，这样会更安全。如果你想优化，请不要随便找一些低消费人群来补单，



从“网红”到“主流品牌”，2021新消费品牌如何进阶？

需要从“网红品牌”走向“主流品牌”。通过品牌塑造，成为主流品牌，建立壁垒。从促销导向转向品牌导向。很多新消费充分应用了直播带货、但是只有在消费者心智中形成深度认知才能让消费者持续购买。从线上走到线下，实现整合传播和品效协同。公域化场景引爆，私域化场景沉淀，一方面放大大众声量、另外一方面建立消费者黏性和忠诚度，实现品效协同。



怎么用生意参谋看到自己的消费人群？

请登录【生意顾问】-【流量】-【访客剖析】，请登录【生意顾问】-【流量】-【店铺来源】-【构成】选择二级来源右侧“人群透视”。目前该功用为内测阶段，暂不支持申请。查看店铺单品访客人群。请登录【生意顾问】-【商品】-【单品剖析】-【访客剖析】。查看行业搜索词人群特征。请登录【生意顾问】-【市场】-【搜索人群】；详细功用引见请【[点此查看https://sycm.taobao.com/college/course/detail?spm=a21pp.8204670.0.0.&courseId=699](https://sycm.taobao.com/college/course/detail?spm=a21pp.8204670.0.0.&courseId=699)】。查看行业购置人群特征。请登录【生意顾问】-【市场】-【客群洞察】-【行业客群】；详细功用引见请【[点此查看https://sycm.taobao.com/college/course/detail?spm=a21pp.8204670.0.0.&courseId=700](https://sycm.taobao.com/college/course/detail?spm=a21pp.8204670.0.0.&courseId=700)】；【客群透视】为市场奢华版功用，目前暂无法订购。



如何锁定产品消费目标群体？

16-25岁人群消费观念：大部分都是在校学生，他们选择淘宝购物，一方面是因为产品便宜，才能吸引这一批购物人群。25-35岁人群消费观念：大部分都是公司白领，但是却没有什么时间去现实消费，因此很多都会选择网购，锁定他们，才能引领这一群人消费。35-45岁人群消费观念：他们消费能力比较强，而且经济相对比较稳定，他们会选择淘宝消费，是为了方便，他们消费主要集中在服务类行业，例如订机票啊，