

淘宝的关键词如何设置？淘宝直播代运营

产品名称	淘宝的关键词如何设置？淘宝直播代运营
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

在熟悉了添加关键字的方法之后，工作只能说做了一半，接下来就是设置关键字出价，这也是令人惊叹的时候，因为每次点击都花费了真金白银，那么如何设置淘宝关键字出价呢？

如何设置淘宝关键字价格？

当直接加入关键字时，通常会设置一个“默认出价”，该出价可参考本课程目标行业平均水平。但有一个前提，这个价格必须保证关键字有获取能力，上半年，直通车已经取消了出价时的预估排名，现在已经不能准确地知道当前出价所处的排位，目前用“流量获取能力”来衡量。

关键字淘宝，关键字淘宝价格如何设置。

它是什么类型？

一般词语：所谓一般词语，简单理解就是比较常用的一些关键字，它们通常是淘宝上被搜索次数多的一类词语，这类词语如果直接放在宝贝身上，基本上你的宝贝就会被其他人挤在后面，因为你没有更多的细分。

二、金词：与常规词相比，虽然淘宝上搜索量较少，但竞争程度较低，对这类词的挖掘就是要做关键词优化要找的，有些人也称这类词为蓝海词，而常规词也叫红海词，因此具体如何查找金词，需要大家进

行数据分析和整理，相关方法本网站也有哦。

三、长尾词：所谓长尾词，简单的理解就是对常规词进行细分定位，继续以毛衣为例，在毛衣后面加上限定词，如黑色不掉毛纯棉，这个关键词就成了长尾词，也是大家优化宝贝关键词所要做的。

促销词：这个还是比较好理解的，宝贝后面可以加上一些促销相关的词，比如热销的毛衣、包邮款等，这样会给一些想要促销的顾客提供搜索目标，那么很可能你的店铺就会排在他的搜索关键词前面。

主要分为四类关键字，分别是常规词、黄金词、长尾词和促销词，既然分类了，那么它们的作用自然也就有了区别。