

亚马逊代运营 亚马逊Listing优化技巧

产品名称	亚马逊代运营 亚马逊Listing优化技巧
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:五对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

首先，让我们了解Listing优化包括哪些内容：图片、标题、价格、review、Bullet Points、产品描述、Search term、产品参数、FAQ、review情况、促销信息、关键字等。

一、图片

1、首图必须是纯白的背景，必须是实物展示，不能带有其他配件图；

2、首图商品必须覆盖整个图像的至少85%，不能有任何的文字叙述或是浮水印；

3、可使用TIFF及GIF格式的图片文件；

4、图片像素不能超过10000像素。最长边达到1000像素，最短边达到500像素可放大图片细节；

二、标题

1. 200字符以内，充分利用的同时简洁明了，通过标题把产品卖给消费者；

2. 标题内容：Brand+ Product Type (需要尽可能的不同表达)+ “ with ” Unique Thing* +Features；

3. 每个单词首字母大写，除了介词the, and, or, for, a, an, in, over, with；

4. 捆绑销售的产品，需要在括号中注明。如：16 - pack；

5. 有促销价格的，尽量用促销工具替代在标题体现；

6. 用数字代替数值。如2代替Two。

在实际中我们会发现很多卖家犯一些小错误，比如：

1. 信息过多，过冗杂；

2. 全部使用大写；

3. 使用主观形容词。如：awesome, great；

4. 使用HTML或者特殊字符。如：,,；

5. 使用店铺名，价格，或"Free shipping"字样；

6. 使用etc.，避免使用等等这样的字眼。对用户来说就像你不在乎任何事情；

7. 堆砌关键字；

8. 出现单词拼写错误；

三、Bullet Points

通过Bullet

Points来表达你的产品特性，客户可以快速决定是否进一步浏览你的产品详情。而且如果你的Bullet Points能满足客户需求，那么你的产品会快速被客户搜索到。

如何做呢？往下看。

1、2000个字符以内；

2、按照产品卖点的重要程度进行排列；

3、所有listing统一格式，每句话前面用全部大写的两到三个词，来概括产品的卖点，后面尽可能多的写bullet points；

4、对于很简单的产品，看似没有什么卖点的，可以添加customer service的部分，甚至可以加引导客人加入购物车的话语，如：

This makes your purchase absolutely risk-free and you can enjoy testing out its quality and durability! Purchase this pan today while stocks last by clicking "Add to Cart" above.

5、大多数产品最好是写3到7点Bullet Points。有些描述非常详细，可能需要更多Bullet Points，但必须侧重说明。秉着帮助客户选购合适产品的心态，否则会因为冗长的文字描述影响访问量。