

淘宝运营教你几招！引爆流量！淘宝直播代运营

产品名称	淘宝运营教你几招！引爆流量！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

一是产品名称。

商品标题的作用是为了吸引消费者，所以设置商品标题，需要从消费者的搜索习惯出发，并且商品标题中使用的核心词，必须和商品具有高度的相关性，而不能使用重复、无效的关键词。

商品标题的优劣，直接影响到淘宝系统的匹配度，商品标题的设置应明确、简洁、清晰，标题中出现准确的关键词，不仅可以提高点击率，还可以给店铺带来的访客，访客的到来，可以对商品产生点击、收藏、加购等行为，从而进一步强化商品标签，还可以提升淘宝店铺的转化率，为店铺增加权重，从而使店铺获得更多的流量。

二是分类属性。

商品分类与关键字分类保持一致，商家填写的属性应尽可能符合商品的特点，所发商品选择的属性应与关键字保持一致，主要体现在商品标题和直通车推广的内容信息上，如果关键字曾经出现在商品标题，特别是直通车推广的标题中，那么该关键字与产品的关系就会增强。

三、进店收集，再加点，再买。

而当不同商家，以同类用途推出同一种产品，往往高信誉的商家更容易产生转化，在竞争者中产生过收

集、加购行为的消费者进入店内，但终在店内成交，这就说明我们的店铺标签要比竞争者的更精确。

淘宝网还将向商店推出更多相同标签的消费者，而曾经在商店购买过商品的老顾客的标签将更加明显，对商店而言，老顾客的回购率越高，商店引入的流量就越大，从而形成良性循环。

四是主体比重。

假如淘宝店铺，同时拥有两种或两种以上的主营产品，而且类目还不一样，那么如何才能把店铺打造成人群标签呢，因为连自己都不确定，自己到底要卖什么，淘宝系统又怎么能准确的抓到人群标签呢？

所以商家必须明确自己的类产品，并能主推其中的一种产品，以单产品连结带动整个店铺产品的销售，这样引来的人群不仅，而且由于店铺内所有产品都是相似的产品，也不会打乱店铺的标签和主营店铺的占比。

五、直通车标记。

流量进入店铺，通过访问者的浏览收藏、加购、收藏、成交等行为，相对会更容易发生，从而能进一步强化宝贝和店铺的标签，一般而言，淘宝新店流量较小，在产品没有问题时，商家只需花费很少的直通车投入，就能很好的强化店铺标签。

商户可利用直通车的人群溢价功能，迅速形成店铺标签，再通过的店铺打标签，带动自然搜索流量。

直通车在选词时，不能随意使用系统词，可以选择长尾词，因为长尾词的竞争会稍微小一点，在前期，商家可以选择与产品属性人群高度匹配的长尾词来推广，使用精确的词，可以给店铺带来更精确的访客。

六是老客户的精确标记。

商店旧顾客的回售，对商店标签的强化作用，要远远高于新顾客。较大数量的老客户回购，将增加标签所占的权重。通过给老客户适当的优惠券，并定期对新产品进行半价互动，我们可以提高老客户的粘性，忠诚度。

上述都是淘宝代运营为大家分享的，关于如何给淘宝店贴上人群标签的全部内容，希望能对有需要的商家有所帮助。

淘宝在日益个性化的基础上，的店铺标签，是保证店铺后期持续发展的重要因素，所以无论是新店，还是老店，都要想好要做好店铺的定位，无论是新的，还是旧的，都要抓紧时间，调整和打造的店铺标签，为店铺打下良好的基础。