

淘宝新店铺运营提升宝贝的展现量

产品名称	淘宝新店铺运营提升宝贝的展现量
公司名称	杭州黑斑马信息技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市滨江区长河街道滨和路1174号2层（托管：0043号）（注册地址）
联系电话	13386531520

产品详情

开直通车的掌柜们都了解，关键词的优化是一个长期培养的过程。但是在后期的优化过程中，需要技巧才能做到位。所以在前期的时候就要先进行布局，开个好头，后期才能有好结果，不劳而获是不现实的。下面，亿馨淘宝代运营给掌柜们带来了几个优化守则，让掌柜先睹为快。

淘宝代运营优化守则1：属性因素，把握好发展方向掌柜在选择关键词优化的时候，一定要关注一下设置的这些关键词是不是和宝贝产品的属性匹配。店家要时常了解一下同行的发展，看竞争对手是怎么做的。比较好的是根据排名有优势的去设置关键词。属性设置的越好，类目的优势就越大，排名也就会更突出，直通车赋予的权重也会增高。

店家都知道大部分的描述都是通过展示的，但是图片识别是搜索结果，也是搜索引擎的软肋，因此在描述里边加上一些相关的关键词效果还是不错的。优化守则2：标题优化，提供发展的动力标题优化时，亿馨淘宝代运营要提醒掌柜比较容易出现一个错误就是“恶意”优化标题，因为很多掌柜都不注意标题和属性的配合。当标题和属性相同的时候，也就是类目属性和标题保持一致，这样是有利于关键词优化，而且更有利于用户搜索的效果，直截了当的就会展示出掌柜的宝贝产品。在设置宝贝产品名称的时候应该如何做呢？首先要学会诊断标题，如果宝贝存在违规扣分的情况，优化是没有意义的。如果没有的话，可以先查看近七天的搜索效果，再来确定标题是否需要优化，如果效果良好的话，只需要跟进一下进展就可以了。其次，要学会为标题找词。系统推荐、下拉框、生意参谋、排行榜等等都可以作为参考项。

筛选词也是优化关键词必不可少的一个环节。在宝贝数量不错的情况下，选择展现指数大的关键词可以提升宝贝的展现量。但是在关键词指数相差不大的情况下，就要选择宝贝数量少的词，目的就在于可以降低宝贝的竞争力。优化守则3：类目因素，把握发展的核心首先，店家要对自己宝贝的类目情况有全局的掌控，不要因为某个类目情况比较好，就不关注。说白了这是影响得分很关键的因素，但往往也是容易被忽略的。在上传主推产品的时候一定要注意相关性。想要自己的宝贝时常被顾客搜索到，除了要迎合顾客的搜索习惯外