

# 天猫新店提升流量要利用橱窗推荐功能

产品名称	天猫新店提升流量要利用橱窗推荐功能
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

另外，就算店家的价格很低，要是没有交保证金的话，顾客也很难相信店家。2、公益宝贝这里说的“公益宝贝”的设置是可以放在“出售中的宝贝”下方的，公益宝贝是按成交来支出的，而且每笔金额都很小。这只是在店家成交的订单中抽出很小份额的金额，就可以得到一个公益的形象

每天成交成千上万张订单，积少成多，自然可以帮助到很多穷困地区，同时也帮助了店家自己，提升店铺形象的同时，也给自己的店铺增加了权重，可谓是一举两得。开通淘金币抵现，这个对于店家来说是很有必要的。卖家在设置的时候，一定要根据自己的产品利润来定，不然出现负盈利状态，就没有什么意义了。3、橱窗推荐快下架宝贝一般来说，要是店铺在初期没有什么销量的话，没有很大必要去推一款宝贝，利用橱窗推荐功能，在临近下架的时候，宝贝排名越靠前，这点对于一些新手卖家来说是一种不错的选择。天猫代运营建议店家手工推荐快要下架的宝贝

这样做虽然很费时间和精力，不过为了可以得到免费的推广资源位，还是很值得店家尝试的。打造一个合适的标题对免费搜索流量的获取，具有极为重要的作用。关键词本身没有好与坏，能不能驾驭它主要还是取决于宝贝自身的竞争力，合适的就是好的。那接下来淘宝代运营带店家来看看到底改如何做？淘宝代运营首先，做出一个比较合适的标题之前，务必分析一下宝贝的属性。主要是确定宝贝的“物理属性”和“感觉属性”，关键的是确定宝贝的物理属性。物理属性就是宝贝本身的特点，是完全看得见、摸得着的。感觉属性是不确定属性，搜索有确定指向的，购买目标更加明确

成交的可能性也更大；搜索没有确定指向性的，大多是抱着闲逛的心态，可买可不买。所以，在确定标题的时候，优先使用有确定指向的物理属性词。这是起步，确定核心词根——物理属性词。第二步，把确定词根排列组合，拓展更多的长尾词，吸附到标题中，把它们分别放到生意参谋搜索词查询中拓展或者是淘宝APP搜索下拉框延伸，就会出现相关的长尾词，有些事物理属性词，有些事感觉属性词，店家要根据宝贝的实际特点优先使用物理属性词，适当的添加感觉属性词。如果发现有很多相似的宝贝，就可以多关键词多宝贝布局，把这些物理属性词和感觉属性词都覆盖带店铺中去，让店铺宝贝的搜索展现大化。这是第二步，拓展长尾关键词第三步，关键词组合数据验证。这个步骤很少有人去做，其实特别重要。