

拼多多代运营 直通车搜索推广该怎么玩

产品名称	拼多多代运营 直通车搜索推广该怎么玩
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

在做好搜索前，我们先来了解一下平台对于产品的搜索展现原理，了解之后，才能知道平台会更希望我们往哪个方向去做！

一、搜索原理

在商家上传新产品之后，平台的系统会抓取产品的标题、属性等内容，进而审核，审核通过之后会在系统收录备案。之后消费者通过搜索关键词，系统会把与该关键词相匹配的产品展示出来。

另外，在搜索框下不仅仅只有搜索产品这一个选项，还有店铺搜索、心得等等。那在选择这些选项的时候，系统的筛选机制就又会有所区别。

如我们在搜索店铺的时候，会发现排序靠前的，基本都是销量高，产品数量多，信誉好，店铺级别高并且店铺中产品的关键词与主营类目高度匹配。

二、展现原理

有了搜索产品不一定就会得到展现，还是要根据产品的排名来判断，排名越靠前展现量越高，商家一般

都希望自己的产品排名能够一直卡在第一位获取足够的流量，但想要实现这一目的，却并不是那么容易的。

我们先来了解一下展现的排序方式，在搜索框下，排序方式一共有五种方式，这里和大家分享一下五种排序方式搜索排名影响的维度有哪些。

1、综合排名

综合排名是消费者最常用的，因为系统都是默认选择综合排序给消费者匹配产品，所以做好综合排名对于商家来说会更重要一些。当然，如果链接在活动资源位、直播等，搜索展现上也会有加权。

想要优化好综合排名，涉及到的因素很多：店铺DSR评分、店铺有无违规、产品数量/销量/人气/价格、产品点击率、转化率、收藏率、关键词、类目的相关性、店铺主营类目是否一致/最优等等。

当然，影响综合排序的因素不止上面这些，但只要能把上面这些数据优化好，排名一般都不会太差。

2、好评排序

好评排序就会比较简单，根据单品评价数量质量、店铺总评价数量质量高低加上千人千面来排名展现。

3、销量排序

拼单件数、关键词相关词、类目的相关性和店铺主营类目是否一致/最优

4、价格排序

价格排序没啥好说的，就是在搜索的关键词下，产品价格高低来排列。

4、品牌

主要根据品牌知名度、授权级别和关键词相关性进行排序。

以上就是五个排序端口的影响维度，一般来说，我们主要优化在综合排序下的排名即可，毕竟这一排序是系统直接默认的选项。当然品牌有一定的知名度，也可以往品牌词优化。

不过说了这么多，大家要注意一点，即无论是从哪个选项进行搜索，系统都是根据用户搜索的关键词和千人千面来匹配的。

所以关键词选择的情况如何，是否精准，与用户是否会点进我们的产品有着相当的关系。接下来再就关键词的内容和大家分析一下。

三、关键词

我们在选择关键词的时候，要清楚关键词的背后是不同的人群，它体现了用户的不同需求。并且这个需求也是在一直变化着的，随着季节、市场，或者热点事件的变化而变化，这就导致了产品匹配的最佳关键词也是在变的。

所以我们在不同的时期，关键词肯定也是要随着用户的需求而改变。而判断关键词是否可堪一用的因素，就在于市场容量。

关键词的市场容量可以通过搜索词分析看到，通过这一数据来判断关键词的量级是不是能形成一个需求市场。

另外，在这个市场下，产品与关键词的匹配度，产品呈现的视觉效果，都决定了你能在这样的市场容量下能够抢占多少的市场份额。

因为用户在搜索一个词后，会出现很多产品，你的产品出现在这里面，你的对手也出现这里。买家搜索这个词，只可能买走搜索结果页展示的产品中的几个或者一个，大部分都不会被买。这就是你与同行之间形成的竞争。

在与同行竞争的时候，我们首先要清楚竞争的对象，如搜索一个词之后，能够出现在前几页都是直接竞争者，而第一页的产品和第一百页的产品是没有竞争的。

关键在于前面页面的那些产品，他们卡住了同样的关键字，都是同类的产品，这些产品是直面竞争的。所以我们有时候为了避免自然流量和付费推广冲突，会开智能创意来解决这个问题。

而我们要做的，就是针对这些竞争者不足的地方，形成我们的优势。其实每家店铺或多或少都会有不足的地方，如果你的店铺和产品都能够做的足够优秀、健康，那你在标题中所有关键词上面的排名，都会有所提升。

因为现在排名，考察的维度非常多，我们把能够优化的，完善的都尽量做好后，就会牵一发而动全身，拉升多个关键词上的排名。

最后，教大家一招，在你店铺和产品权重固定的情况下，尽量选择那些对手比较弱的词，以及竞争比较弱的时间阶段去卡位置。让我们宁为鸡头不为凤尾，让买家看到，在展现出的产品里面，我们是相对比较优秀的，这是排名的相对性。