

淘宝排名首要考虑的因素

产品名称	淘宝排名首要考虑的因素
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

所以在质量有保证的情况下，利润空间可以必要地舍弃一些，款式要受大家喜爱。优惠价目的差距要明显一些，平时100块的宝贝，活动你卖96.9，和平时129的宝贝活动卖96.9，给客户的冲击感是不一样的。三、利润款：这个款式通俗的讲就是赚钱的款式，主打的定位就是创意特点，服务的就是小众群体，有卖点，有质量保证。

消费者的需求就是个性化。所以价目不是首要考虑的因素，推广的时候可以定向操作，对目标人群进行高溢价操作，提升销量。四、精品款：这个是小定位人群，目的是提升店铺的品质和形象，走精品路线，但是注意的是，上新会增加店铺权重，但是如果放任不管的话，也会影响店铺的动销率。这也是要分出一小部分精力去维护的款式。

今天淘宝代运营公司就跟你们讲讲店铺里面的2个动销率权重指标，提高这两个指标，流量就会慢慢多起来。首先一个是店铺的动销率， $动销率 = \frac{近30天内有销量的宝贝数}{出售中商品总数}$ 。简单来说就是有销量的宝贝数在你全店宝贝数的一个占比。对于淘宝平台来说，他的流量要给什么店铺，他首先要考察的是你的一个转化能力。

比如说A店铺总共有10件产品，其中一款产品呢是有8个销量。B店铺也是有10件产品，有8个宝贝是有1个销量的，同样店铺总共是8个销量。那你认为淘宝会给流量给哪个店铺呢。淘宝代运营公司B店铺在淘宝眼里是更受买家欢迎的对不对，像A店铺只有一款产品卖的好，说明只有一款产品是买家欢迎的，但是当你店铺货源突然断货

或者是差评时候，你店铺这款宝贝死掉了，整个店铺就死掉了。淘宝代运营公司介绍，B店铺就不会，它的稳定性会更高，所以淘宝会扶持B店铺动销率高的店铺。