

# 解析亚马逊运营科技推广——关键词上首页亚马逊代入驻

产品名称	解析亚马逊运营科技推广——关键词上首页亚马逊代入驻
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

“上首页”是亚马逊运营们的一大目标，为了实现这一目标，亚马逊数据分析、亚马逊关键词选择、布局都需要亚马逊运营们仔细研究和斟酌。而关键词的作用主要就是保持listing活跃度，以及靠转化率。

裹媒跨境（亚马逊官方认证代运营）为大家整理了以下内容！

### 一、为什么关键词上首页

在挑选商品中，买家会搜索自己想要的产品，亚马逊的A9算法会对产品进行匹配，符合关键词的产品会显示在买家的页面上。在页面上，会有产品的排序，这个排序也是根据各种算法数据。除了自然排名外，一些有亚马逊标签或者转化率高的产品，会显示在前面。

如果我们的产品能上买家搜索的首页，就加大了曝光以及流量还有被购买的概率。

## 二、黑科技的原理

亚马逊A9搜索引擎如何决定关键词的排名？

属于亚马逊搜索引擎的核心机密，外人基本很难得知。作为亚马逊运营的卖家们，只能根据SEO常识去做一些基本推测。

影响产品排名因素分两部分：产品权重和店铺权重。

? 产品权重=转化率+预期转化率+ 退货率 +Review评分

? 店铺权重=店铺的Feedback等健康度指标

从中，我们可以看到影响排名的重要因素是转化率和预期转化率。

目前市场上有很多服务商提供黑科技，大致的思路是：按照下面步骤模拟买家行为欺骗亚马逊A9算法。

关键词搜索——大量添加购物车——大量添加wish list。

找服务商操作其实就是点击加入购物车的形式，添加到购物车不付款，在一定周期内亚马逊是算转化率的，所以也能上首页成功。这种方式，把关键词推到首页的成功率在90%左右。

但是自从2017年4月19日之后，amazon升级了A9算法，这种黑科技已经越来越难做了。而且我们可以看到

这种黑科技靠的是影响这个关键词的预期转化率，但是亚马逊有个特点，每次重要活动开始前1~2个月都是暂停考量“预期转化率”这个因素，而且以后的趋势是“预期转化率”的权重会降低，所以越来越多的黑科技公司无法再做关键词排名上首页。刷单，是实实在在的影响真实的转化率，所以这种排名更稳定，更加真实。

### 三、为何上首页后却出单少

即使我们的产品成功上了首页，还是会出现出单少的问题。主要是由于：

(1) 产品款式冷门：我们可以通过人为运营操作上首页，但是在首页能不能稳住这个跟产品本身有很大关系，比方说虽然你选的是跟竞争对手的同类型产品，但是你的款式确实不受顾客喜欢，这个也是影响转化影响单量的重要因素。

(2) 关键词不：不要小看关键词，我们需要多次检查自己设置的关键词与否，关键词不的情况下，客户搜索相关关键词看到的不是他想要购买的产品，是会影响点击率还有转化率的，这两个数据低，单量肯定是起不来的。

(3) 关键词不够全面：着重分析下关键词不够全面的问题，亚马逊listing的每个关键词其实就是一个流量入口，当客户搜索不同的关键词的同时，这意味着他从不同的关键词进入了你的listing。也就是说关键词越全面，你获取流量的可能性越大。条件允许的情况下，我们应该设置好更多的关键词(前提是关键词，不的词是影响转化的)。