

淘宝海外直播代运营 如何优化宝贝标题

产品名称	淘宝海外直播代运营 如何优化宝贝标题
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

淘宝海外直播代运营 如何优化宝贝标题

淘宝网店的宝贝标题如何设置是至关重要的，买家在逛淘宝的时候基本都不会漫无目的，大部分买家都会根据自己的喜好在淘宝搜索里进行搜索。这个时候宝贝标题的关键词就起到了决定性作用，宝贝关键词设置的越详细，越热门，越贴近生活，那你的宝贝被搜索到的几率也就越高。下面就教大家如何优化宝贝标题，让自己的店铺流量提升200%！

1、什么是标题SEO优化？标题是一个商品的门户，在搜索时为了更好的展现商品，找到更精确的流量来源，就需要对标题进行优化。

2、标题优化的目的：更高的搜索排名，更好的客户体验，更多的有效点击。

3、标题优化的规范：淘宝对宝贝标题是有一定的规范性的，我这里列出了比较重要的对标题优化不利的6点：

1)、关键词堆砌：我经常看到有的卖家在一个宝贝标题中放上好几个同类的关键词。比如卖靴子的，有靴子、长靴、长筒靴、高筒靴、雪地靴、平跟靴、平底靴，标题关键

词要注意一个度，切忌不要过分去用。

2)、滥用符号：关键词用符号括起来会导致宝贝在淘宝的搜索结果中权重下降。

3)、重复标题：新开店铺里同质商品比较多，几十个宝贝标题都是一样，有的卖家标题直接都是复制粘贴，还有人说标题半年都没改过，这些都是对标题优化不利的。

4)、触犯淘宝高压线：指的是标题中不要出现山寨、高仿以及*****词语。

5)、滥用品牌词：宝贝卖的不是耐克、阿迪达斯，标题出现耐克、阿迪达斯。

6)、注意敏感词：不要混淆品牌，比如：什么什么同款 做女装的标题里加一个类同七格格。

4、标题关键词空格：大概在09年和10年的时候，有非常多的卖家用斜杠来代替空格，当然现在也有很多卖家是这样做的，实际上斜杠是等同于空格的，例如：搜索少女手表、少女空格手表和少女斜杠手表，搜索女士文胸、女士空格文胸和女士斜杠文胸时候结果是完全一样的。

5、淘宝SEO关键词等效原则：A词=B词，比如，计算机=电脑 文胸=胸罩 女士手表=女表 这个是要反复去尝试的，但是B词并不一定等于A词。当我们搜索女士手表是看到第三个框起来的宝贝标题里没有女士手表这个词，但是有女表这个词。

6、关键词字符的运用：符号中的词会被降低搜索权重、符号中的词可以提升用户感受、符号中的词可以突出促销力度。

7、关键词位置的运用：关键词在标题前端、核心关键词、品牌词、关键词在标题中端、次核心词，类目词或属性词、主要功能信息、关键词在标题末端、产品型号、辅助功能。

淘宝SEO标题关键词的类型

1、热搜广泛词（女装、手机、减肥）

优点：流量大

缺点：目标性差、转化低

2、准长尾词（女士白色羽绒服）

优点：目标明确、转化高

缺点：流量少

3、更有效的组合30个字

我们都知道一个标题是由30个字组成的，我们可以通过精简标题达到更多关键词结果中都出现我们宝贝的目的，比如说：品牌女士手表 就包含了 女士手表和品牌女士手表两个关键词，搜索这两个关键词时都可以搜索到宝贝，这就让我们的商品在有限的标题中得到了更多的自然搜索流量。

4、及时跟进类目关键词的变化

我在和很多淘宝卖家交流的时候发现类目页面是经常会变化的，我们应该及时跟进自己店铺相关类目的变化，来调整关键词，让淘宝类目为我们带去更多免费优质流量。

5、了解淘宝SEO新规则

‘包邮’这个词是以前淘宝卖家为了吸引买家设置的标题常用词语，7天的搜索量可以达到40万，但是现在包邮这个词已经退出历史舞台，只要宝贝是卖家承担运费，淘宝会自动会放在免运费属性下面。

6、各类数据指标的作用

搜索数量、点击次数、点击率、宝贝数量、转化率这几项哪个是你关心的呢

7、淘宝店铺宝贝特点：销量少、人气低、收藏少，找关键词、找高转化关键词、找商品数少的关键词。

新上宝贝标题优化以转化率优先为衡量指标，搜索量大的词很多，但是新上商品不一定能排的上，新商品要找的词是有一定搜索量，竞争宝贝数少，但是转化率也不是越高越好，有些关键词转化率高达80%、70%但是搜索量太少，没有流量，如何判断宝贝标题关键词优化是否有效？有没有人搜索、有没有人点击、有没有人购买，不要一次性把所有的词全部换掉，通过位置获得相对较好的排名，以转化率和跳失率为指标。

8、淘宝宝贝成长期策略：成长期特点：有销量、人气低、排名低，找准关键词+准类目热词，找转化率合理的关键词，竞争商品数多少都可以，商品到了成长期，在有一定转化销量和评价的前提下，竞争宝贝数多少已经不是优先考虑的因素，关键看这个宝贝的标题有多少人点击，以点击率为优先考量。同时结合行情参谋的推荐关键词。

9、淘宝SEO爆款期策略：爆款期特点：高销量、高人气、高排名、全类目热词+宽泛类目词

找搜索大的关键词、注意标题的客户体验感受、商品到了爆款期的标题优化策略就是找宝贝热词，流量大的词，冲流量冲销量了，同时要注意还是标题的规范性，注意提升客户体验、数据记录及分析、跟踪同行及整个行业的动态、直通车的关键词点击率，淘宝seo标题优化技巧，做好这些没有道理流量不提升，试试吧！淘宝海外直播代运营公司为您分享！