

# 如何优化亚马逊前台搜索页面亚马逊代入驻

产品名称	如何优化亚马逊前台搜索页面亚马逊代入驻
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

买家进入亚马逊美国站或是其他站点，寻找自己想要的产品，如果有明确的购物方向，首先会在页面上方的搜索框进行搜索。这一步骤后会展示买家搜索词相关的产品，这个页面也就是我们所说的搜索页面。这个页面主要为了便捷客户能够快速找到自己需要的产品

### 一、产品的展示类型

从产品来说，搜索页所展示的产品分为四类：

（1）广告位所展示的产品：有通过ppc广告设置的产品，是亚马逊站内的点击付费广告项目，会展示在亚马逊的搜索结果页面和产品页面中。点击付费意味着广告客户只有在潜在客户点击该广告、查看该产品之后才需为该广告付费，通常会展示在靠前的位置。

（2）根据A9算法匹配的搜索产品：通常根据产品的标题、关键词、五行以及描述或者分类进行匹配的产品，产品店铺里面又分亚马逊代运营卖家还有亚马逊自营店铺，亚马逊自营的店铺在搜索排名上会有一些的优势。

（3）编辑推荐产品：在搜索页会出现由页面推荐的产品，把各方面表现都不错的产品、超值的产品、值得考虑的产品进行推荐。

(4) 相关搜索的产品以及品牌：这部分主要展示和我们搜索词相关词展示的产品或者品牌，挖掘潜在购买需求。

在这几个分类中，除去不可控的方面，如果卖家进行销售并且想尽可能曝光产品，一方面可以通过广告加大曝光，另一方面就是需要找准确的符合产品本身的关键词。

## 二、产品的信息

在具体的产品展示中，亚马逊买家能看到：

1. 标题：产品本身的准确描述，让消费者能够一眼就看明白产品是什么、有什么特点。标题中的词需要和搜索词能够匹配。
2. 图片：产品的主图所展示的图片，占比较大位置的部分。
3. 价格：设置的sale price，或者一个价格区间。
4. 星级：五颗星为满星的评分标准，能够给买家参考的其他卖家的评分。
5. 评价数量：显示在星级之后，评价数越多，可参考性越强，也能让买家更信赖。
6. 优惠券：如果设置了优惠券，会以绿色方框显示在产品下面给买家优惠提醒。
7. 产品提示信息：包括库存仅剩的提醒，适合人群、支持配送地区等基础提升信息。

8. 亚马逊标志：Amazon Choice！Best Seller Label！这类产品由亚马逊算法标出，能增加产品竞争力。

### 三、如何提升亚马逊产品搜索排名

可以看出搜索页面能够给产品带来曝光以及流量，那么如何让亚马逊运营卖家的产品能够在搜索排名排在更靠前的位置呢？

裹媒跨境（亚马逊官方认证代运营）整理出影响搜索排名的因素有以下几个：销量，好评率及绩效指标，三者综合越高，搜索排名越靠前。

1、销量：直接影响到亚马逊的销售Rank，销量越高排名越靠前；

（1）定合适的价格：价格影响转化率，从而影响排名。定价适中，参考竞争对手，不要高的离谱也不能过低让人猜疑。如果在一个合适的价位并产生转化，还可能被亚马逊标记Amazon Choice！

（2）多属性变体variation：其他因素同等的情况下，赋予多属性listing更多的权重。客户有更多的选择性和体验，提高转化率。多子产品ASIN码，相当于多个独立listing，有利于获得更多的曝光机会。所有的Review集中在一个listing直接影响转化率。

（3）图片：白底，1000\*1000像素以上，产品占比为80%为佳。多使用一些信息含量丰富的场景图、配件图、安装顺序的图。

2、好评率：在亚马逊运营中，亚马逊代运营公司也很注重产品的用户体验，而且有自己的评价体系；

(1) 不光要注重评价的数量，还要注重评价质量，总分不能太低，很容易不点击或者直接跳出，这直接影响转化率以及排名。

(2) Customer review越多对排名越有帮助。卖家可免费寄一些商品给Top reviewers使用让他们帮忙写评论。如今亚马逊对产品评价监管越来越严格，同时也出台了早期评论者计划，

3、绩效：包含多个方面，如买家反馈，订单缺陷率；退款率等；

(1) 不要违反规则，会影响店铺产品正常售卖，严重还会造成封店

(2) 产品发货时效、邮件回复速度、退货、return、A to Z case都在影响的你的卖家绩效，因此要更加注意这些点，避免恶性循环。

4、搜索相关性：标题中含有关键词或者填写搜索关键词。

(1) 一定要用准确的关键词、产品的数据一定要正确、一般以品牌名+关键词1+关键词2+材质+颜色+其他各种特点的标题是比较常见的，或者借鉴大卖、热卖产品的标题。

(2) 关键词search terms

填写的时候尽量选择跟产品相关的词语，包括同义词，近义词，英式英语和美式英语。尽量多使用不同的表达方式。Search

terms是有字符要求的，尽量把250个字符都填满，也有人专门挑选强相关性的个别关键词填入其中。

### (3) 短描述Bullet Points

需要简单易懂，美观省事。述后即决定下单与否，所以短描述一定要仔细撰写，另外由于客户有可能使用手机或者平台浏览尽量把有用的产品信息都填写上去，包括产品的材质，产品的用途，产品的独特卖点：比如硅胶材质、RIP、测距等。如果是功能性的产品，需要填写产品的主要数据，有哪些功能：自动调节、自动定时清扫等等。

### (4) 长描述Product Description

商品的长描述主要是对短描述的补充。长描述的长短主要看销售的商品是什么。如果是功能性商品，需要解释商品的使用方法，商品的数据信息。那么描述就需要长一点，仔细一点，让客人能够更好地了解产品的各项功能。一般要包括产品性能、保修信息、包装内含物品信息、尺寸大小、颜色等等。