

拼多多代运营全托管之提高搜索排名，流量的方法

产品名称	拼多多代运营全托管之提高搜索排名，流量的方法
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

想要提高搜索流量、搜索排名，要先懂得搜索上的原理。标题优化、关键词的一些运营操作也是细节中的细节了。很多卖家都纠结在我应该怎么提高搜索权重，怎么提高商品的流量，从而忽略了搜索排名的一些原理和搜索排名中不能犯的错。要提高店铺的搜索流量，那我们就要从细节出发，从新认识搜索流量。

一、搜索排名的原理

绝大部分的卖家都明白搜索流量是什么，但不明白搜索流量获取的原理是什么，所以从基础的搜索排名原理剖析。

1.搜索关键词

提高搜索，要做好的递壹步就是关键词的权重，关键词的权重如何增加呢？通过买家的搜索--点击--收藏--成交--评价--回购，这几个关键的核心点进行关键词的排名。指标在增长的情况下，那你的关键词排名自然而然能够提高搜索排名的位置了。看看自己的这几个指标做的如何，应该通过付费推广还是官方活动去增强权重呢。

2.累计权重

权重的类目分为两个核心点 点击率----转化率。大部分卖家都觉得转化率是核心，这当然也没有错，但在上一年淘宝官方已经声明过了，转化率的权重弱化了，现在点击率的权重会比转化率的权重要高。所以创意点击是非常关键的一个点了。做好点击率、创意主图、营销文案，才是核心的操作方式（主图视频一样，内容是时代的趋势）

3.影响权重的因素

我们知道怎么样提高权重，那也要知道提高权重过后为什么突然流量和排名就降低了呢？那是因为你的权重受到了影响，权重降低了，主要几个部分：1、流量访客一直停留没有上升的趋势；2、转化率低于行业均值较多；3、停留时间；4、DSR评分；5、评价；这几个点我就不详细的说了，因为大家都知道这几个存在的意义是什么。这几项指标没做好就会影响权重的高低哦。

4.权重

权重的形成，是通过店铺的真实数据支撑，再由系统进行考核，进行权重的增加、降低。那我们与此同时就要明白关键词的权重、累计的权重、影响权重的因素，再综合去优化运营自己的店铺及产品，才能更好获取系统给予的权重以及运营过程提高权重的方法。

那这里有卖家会问了，如果是我新店新产品，每天转化的数据怎样才是最好呢？

从图1和图2的转化率曲线图看，你会选择图1的上涨趋势还是图2的上涨趋势呢？图1代表的是持续上涨，从1天一单持续每天增加。图2是波浪形的数据增长。按照正常的数据来说，图1是更适合大卖家且小众类目，但对于图2来说是比较合适中小卖家和全类目了，因为图2的波浪形数据更有利于系统抓取产品给予权重的增加，以及可以规避某些点上的错误哦。所以数据增加快是好处，但我们要懂得控制数据，不要让系统觉得我们的数据有异常，从而不给予我们展现和权重哦！

二、如何提高搜索排名

前面我们知道了搜索排名的原理之后，我们下面就要去提高搜索排名的方法了。

1、除了利用付费推广、点击、转化、收藏之外，我们需要的就是店铺内的一些细节运营了，那这下面的一些提高搜索排名的功能你都开通了吗？

1) 运费险

1) 7+无理由退还--15天

3) 破损补寄

4) 公益宝贝

5) 蚂蚁花呗

6) 集分宝

7) 信用ka

对于承诺、支付这两种操作，都是细节上的细节了，你是否有做好此类的细节布局，因为细节布局很有可能是权重提不高的原因之一

2、官方活动

官方活动大家都知道的是天天特卖、淘金币、淘抢购、聚划算，如果当你有一定的信誉累计后，报名官方活动可以知道自己的权重高低，除了客单价之外，重点报名活动的就是产品的权重了。因为我们时常看不见权重好坏，所以可以通过申报活动了解到自己的权重高低。从而官方活动计入权重、销量、搜索，所以我们第二步就可以尝试官方活动了。

3.推广

想到付费推广，大家都知道直通车、超级推荐等方面，这几个类型也是我们提高搜索排名的一些操作渠道。当然直通车和超级推荐我这里就不详细的说了，因为这两个工具和渠道，都已经分享过非常多次了。总结一句话：想要快速提高权重，其实付费推广的直通车关键词也是很好的方法了。因为当你在直通车筛选关键词的时候，每一次的点击、收藏、转化，可以说都对单品有一定的好处的。为什么这么说呢？不是很多人说直通车带动搜索很难吗？我这里说的并不是带动搜索，而是说增长权重。大家可以试想，每一次通过直通车关键词点击进店的访客，其实进入的都是某个产品，产品进行收藏、转化，你觉得不会对单品的权重有所增加吗？至于是否能带动搜索，和你的车子、产品、细节上也有一定的差异了。

4.选择关键词静准引流

选择好关键词的好处，除了提高权重之外，我们也可以快速提高搜索排名获取静准流量。所以在选词上，我们也需要花上不少的功夫才能更好获取排名和静准流量。

1) 选词技巧

静准人群、静准引流（在选词的渠道上我之前分享过，可以看看我之前的文章哈）。人群越静准点击率就能越高，转化率也会随之提高。比如买家通过搜索“连衣裙”进店和“连衣裙花纹长袖”进店，两者的转化率是不同的，而人群静准度也会不同，这单方面说的是关键词，不包含千人千面哈。所以此类的静准关键词搜索的情况下，能更好的提高转化率。

2) 词要跟对产品款式

看词的热度之外，也要看词是否对应产品的功能、实用性。如果是看到别人的关键词很大搜索量，但并不符合自己，那还是建议不要用。“住宅家具”与“商用家具”其实两者的搜索量都很高，但如果你不是商用的款式却用了这个关键词，那你的权重很低且搜索流量不静准，会越来越难提高排名的。

3) 曝光=点击率，点击率=转化率

最近有商家问：我的点击率不错，为什么转化率不行，我是否要更换主图或优化标题？其实并不是的，点击率不错就证明你的主图文案、标题，都是不存在任何问题的。要优化的可能是你的促销方案以及产品的主推价格。此类问题，不要着急优化，看看自己的人群的停留时间和人群的特征再进行文案的优化。如果你的人群偏好多部分喜欢优惠券，那可以进行优惠券的提高，如果人群偏好是活动，那你可以自运营一些淘抢购的活动。其实方法有非常多，

千万不要优化错了哦。

总结起来，就是需要静准的相关词、长尾词进行标题组合、决定我们拿到多少流量的是我们标题关键词的权重以及选词主推的方式、多看看自己的生意参谋人群特征。

三、主图引流

对于主图，我们有了权重以及曝光后，就需要提高主图的点击率得到想要的引流效果了。通过引导点击、利益点引导、掌握买家的占便宜心里、咨询有好礼等方式进行营销的布局。比如一些优惠券、店铺鸿包、卖茶叶送杯子、卖烧烤碳送夹子等方式进行搭配的一些好礼赠送，不要小看此类的营销，会得到很大的提升空间的。

还有就是要注意细节上的改变，往往可能因为一个字或一个主图背景的颜色，就能大大改变主图的点击率和人群的喜好度，你的竞争对手可能大部分都是用白底图或文案稍微贴近价格，那你可以做出别的颜色以及文案进行不同的布局

不同的类目看竞争对手再决定自己是否做出营销文案的改变，因为每个类目肯定都会有不同的文案排版、布局，所以我们只针对自己的类目而进行优化。

总结：对于获取搜索排名、搜索流量，我们要知道的是标题给我们带来展现曝光、排名的提高，让买家看到我们的产品。最终买家是否点击进店，取决我们的主图、营销文案、价格，是否符合此类消费者。我经常提醒大家的是，要记得做好运营细节，细节运营才是操作的核心关键，往往你想提高搜索流量但细节没做到位从而导致无法提升。提高转化率，往往是因为某个细节上的点优化错误，导致转化率无法提升。所以还是那句话：细节很重要！