

# 2021年MoonSees亚马逊开店培训 listing优化课程

产品名称	2021年MoonSees亚马逊开店培训 listing优化课程
公司名称	福建梦西石信息科技有限公司
价格	100.00/节
规格参数	品牌:moonsees.com 上课方式:线上线下同步直播 特色服务:先试听，满意再报名
公司地址	福建省福州市鼓楼区软件大道89号福州软件园B区11号楼516-01室
联系电话	15396065497 15359007135

## 产品详情

### MoonSees Listing 优化高阶课程

MoonSees-一家的亚马逊培训机构，在福建福州、厦门、泉州、莆田等地联合开课，8年致力于为亚马逊跨境电商提供新卖家开店实操、选品出单、listing优化、选爆款、cpc广告优化等运营实操课程服务，并提供物流、商标、知识产品、供应链、财税H10软件等亚马逊生态配套服务；8年来，MoonSees培训了100000+名亚马逊卖家，100万美金级别的卖家超过120家，成功帮助3000多家传统外贸企业转型跨境电商。如果真的有考虑学习亚马逊，可以咨询下MoonSees，领取免费的试听课，满意再考虑报名我们课程。

### 章 流量密码：listing 底层逻辑与 A9 算法

- 1、为什么我的 listing 和 best seller 一模一样却不出单
- 2、如何判断 listing 是否优质：3 个实战技巧
- 3、高段位选手是 listing 的发布与上架策略
- 4、Listing 权重的底层逻辑一：listing 完整性
- 5、listing 完整性的满分策略—做到这 8 点就拿满分
- 6、listing 权重底层逻辑二：listing 相关性与转化率
- 7、高质量 listing 三位一体的强关联运营法则
- 8、listing 权重底层逻辑三：A9 图形与视觉算法

9、listing 权重底层逻辑四：A9

10、listing 权重底层逻辑五：什么是亚马逊推荐

11、listing 功守道：Index、rank、Amazon recommended

12、listing 功守道：利用关亚马逊联算法建立流量闭环

第二章 寻找关键词：手把手教你找到 TOP 关键词

1、我可以使⽤ best seller 或者竞争对手的关键词吗？

2、你知道你的 listing 中亚马逊权重高的关键词是哪些吗？

3、获取亚马逊关键词的 N 种渠道以及关键词工具推荐

4、解密亚马逊关键词类型：客户搜索词，短语拓展、亚马逊推荐关键词

5、竞争对手关键词：实操教学找到竞品的关键词与广告关键词

6、如何在 1 分钟内快速找到与你相关的核心关键词

7、快速判断 ASIN 中与你友好关键词的两种实战方法

8、利用亚马逊错拼词，抢占高质量流量渠道

9、如何利用工具找到高搜索低竞争的机会词

10、如何利用亚马逊高频词提示锁定 ASIN 优化目标

11、锁定核心关键词：我该选择什么样的关键词作为主要关键词

12、选词实操：手把手教你找到 TOP 关键词

13、search term 书写规则和埋词技巧

14、快速增加亚马逊关键词收录以及亚马逊推荐收录的实战方法

15、如何自查 listing 的关键词排名并进行针对性优化

16、什么是 index、field index 以及 storefront index

17、如何跟踪核心关键词每天的自然排名及广告排名变化情况

第三章 listing 文案策划：电商运营的文案思维

1、亚马逊普通卖家 VS 国内 top 电商卖家的文案差异

2、两个案例教你辨别什么是详情页

3、写 listing 前必做：用户画像、使用场景、产品功能调研

- 4、手把手教你写出买家和亚马逊都喜欢的优质标题
- 5、案例解析图片应具备的五个特点
- 6、如何利用图片的 Alt 属性让图片参与搜索
- 7、主图视频与 related video 应该怎么做?
- 8、A+页面制作：如何选择适合自己产品的 A+页面模板
- 9、高质量 A+模块推荐以及高转化 A+页面制作技巧
- 10、优质 bullet point 遵循的三条黄金法则及案例分享
- 11、Description 在移动端权重上升，如何书写合适?
- 12、如何高效准确地准备 listing 的文案策划

#### 第四章 Review：review 算法解密及 review 获取实战技巧

- 1、深度解决亚马逊 review 索评政策
- 2、亚马逊官方允许的索评方式有哪些?
- 3、早期评论人计划：参与条件以及参与流程
- 4、vine voice 绿标计划：两种参与绿标计划的方式
- 5、review 合并以及 review 翻新技术揭秘和应用
- 6、服务商测评种类以及注意事项
- 7、SD 的注意事项以及节奏控制实战建议
- 8、什么是定制 VP，以及定制 VP 操作技巧
- 9、常用站外测评网站和方式介绍
- 10、如何检测竞争对手是否-reviewmeta 工具介绍
- 11、当差评来临—首页无差评方案以及删差评的方法
- 12、如何撰写本土化且表现产品特性的高质量 review
- 13、QA 布局与应用：善用 QA 的 vote 功能将重要 QA 置顶
- 14、如何快速获得 5 个以上的高质量 QA

#### 第五章 关联流量：建立流量闭环，扩展关联流量

- 1、亚马逊关联流量的主要类型与底层算法

- 2、如何通过增加关键词获取更多的竞品关联
- 3、如何主动利用 Amazon recommended 获得更多亚马逊推荐流量
- 4、Frequently bought together 算法揭秘与操作技巧
- 5、Customers who bought this item also bought 算法揭秘与操作技巧
- 6、Customers who viewed this item also viewed 算法与关联操作技巧
- 7、Amazon suggest 算法揭秘与关联操作技巧
- 8、Sponsored products related to this item 算法与关联操作技巧
- 9、Compare with similar items 算法与关联技巧
- 10、如何快速 listing 的真正竞争者及判断其关联程度
- 11、利用亚马逊类目投放广告快速对竞品进行关联
- 12、如何利用亚马逊商品投放广告刷广告关联

## 第六章 点击与转化：容易被你忽略的 15 条优化方向

- 1、类目节点优化：类目节点的多种应用及增加节点的方法
- 2、点击优化：more buying choices 及操作方法
- 3、点击优化：offer listing page 与 buybox button 算法
- 4、best seller、Amazon choice 等五种影响点击和转化的亚马逊标识解密
- 5、发货方式：自发货 PRIME 优化以及自发货运费设置优化技巧
- 6、Stock：库存预警推荐与库存优化管理
- 7、价格区间：利用定价策略获取更多曝光机会
- 8、变体优化：善用变体增加 listing 权重扩展流量入口
- 9、ASIN 合并与拆分：merge 技术运用
- 10、促销页面：为店铺其他产品引流——买一赠一、满减折扣应用
- 11、Coupon：coupon 的有效应用以及 coupon 上首页
- 12、Prime 专享折扣应用——接触亚马逊 prime 用户
- 13、Limited time deal
- 14、让你的产品出现心愿榜与礼品榜中——wishlist、registry、gift idea

15、链接：超级链接、链接在 listing 实战中应用

第七章 作业：listing 优化作业与 listing 效果自查

1、如何自查 listing 优化效果

2、Listing 优化作业布置