

# 淘宝电商放单平台系统搭建

|      |                                 |
|------|---------------------------------|
| 产品名称 | 淘宝电商放单平台系统搭建                    |
| 公司名称 | 漳州佳翰才网络科技有限公司                   |
| 价格   | 888.00/个                        |
| 规格参数 | 1:1<br>1:1<br>1:1               |
| 公司地址 | 福建省漳州市龙文区漳华东路192号景山小区13幢1单元601室 |
| 联系电话 | 18850298036 15059660132         |

## 产品详情

### 一、什么样的款属于好款

- 1.普通正常款 (小爆款)收藏加够率在5%
- 2.中型爆款 收藏加购率在8%
- 3.大爆款 收藏加购率在10%以上

收藏加购率=(收藏+加购)/总访客

如果找不到中型爆款和大爆款，找到一款正常款打造成小爆款也是可以的。

### 二、人群标签

店铺标签决定你的宝贝展现给谁，所以补单资源也是不能随便找就可以的，标签不后期给你带来的人群也是不的。首先要看下我们产品定位、人群定位，补单的话可以找这部分来做，这样的话标签和我们的宝贝相符，也比较。如果不确定标签是否符合，可以人为打标之后再补单。

### 三、测款这一步是必不可少的

1.测款的话要选择大词、核心词，不要超过2级词，测款的话词的覆盖量越大，这个数据越，词的覆盖量越小，会导致数据有偏差，特别的词不适合测款，因为词词的覆盖量很小，会限制产品的成长空间，如果想要产品成爆款，我们必须找大众都喜欢的款才可以。

2.选词之后，前期出一个相对高的出价，当然也要根据自己的预算以及承受能力进行出价，测款的话越快越好。

3.测款手机端、电脑端的站内搜索都可以打开，像站外推广、定向推广、人群溢价都有关闭，尽量用关键词搜索带来人群，这样想对数据些。

4.测款 创意标题、创意图只用一个也是可以的，测款的时候不要加太多的营销文案，只看这个款式是否受大众喜欢，避免营销文案对数据的影响。

5.词10个左右就可以，可以广泛匹配，更快的得到数据，前期价格出一个相对高的出价，观察展现量，展现量低的话慢慢的加价格，注意不要让一个词花费占比特别大，如果一个词的花费占比达到20%以上，我们可以调低价格，避免一个词花费过高，限定一部分人群，造成数据偏差。

6.数据够了之后我们分析收藏加购，可以对比同行或者对比一起测款的宝贝，收藏加购好于店内优质款百分之八十的比例就可以推。

如果测款很快，1天内就测完了，做递增就可以接着做，不用删除，如果测款花费时间过长，可以删除在重新上架。

#### 四、测款之后，找好补单资源，做基础销量

通过搜索成交和付费流量成交权重是比价大的，前期我们可以通过这2种方式补单，后期可以配合淘口令、二维码等入口成交。要注意，新品上架之后，要先激活关键词权重，可以把主关键词或者长尾词加入直通车里面，通过直通车带来流量，从而激活关键词权重。

补单时我们要知道：

1.老客户权重是高的，如果是新卖家，没有老客户，可以找一些安全号，淘气值比较高的花呗号。

2.有能力的做好店铺上新破零同时删除0销量的宝贝

#### 四、补单方法知道了，给大家说下补单关键词分布方法

补单时可以选择1个主关键词，5个副关键词即长尾词，长尾词可以围绕主关键词拓展，主关键词建议不要超过2个，如果长尾关键词可以搜索到，我们就用真实的搜索做单，

对于具体做多少单，每个产品类目不同，单数也不同，可以根据自己产品行业情况去补单，补单时可以配合猜你喜欢多渠道进行，也可以带动猜你喜欢的流量，前3天转化相对高点没问题，用长尾词搜索做成交，做递增时不要修改详情和标题，把这些注意的点做好，打造一款小爆款是没什么问题的。