

要获取搜索流量，你首先要了解淘宝的搜索流量推荐机制！|鸿石传媒

产品名称	要获取搜索流量，你首先要了解淘宝的搜索流量推荐机制！ 鸿石传媒
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/件
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

首先我们要有一款能够拿得出手的宝贝才行。但对于宝贝获流这块，很多商家还是云里雾里，不知道该怎么操作。jin天给大家分享一下，淘宝在搜索流量板这块的流量推荐机制是怎么样的。

一、店铺

店铺整体数据、权重对于单款宝贝的数据影响并不是很大，但如果做好了店铺权重，在做好单品数据方面，能够带来事半功倍的效果。具体店铺权重会体现在以下几个板块：1、店铺层级 层级越高，就代表你店铺的竞争力越强，店铺权重自然就更高。不过大家要知道，影响店铺、单品权重的，是店铺的竞争力，而不是层级。

如果你通过一些手段把店铺层级做上去，但相对应的店铺竞争力没有提高，那你在相同的高层级竞品中，无法竞争的过别人，也是无法给店铺带来什么好处的。

2、店铺的销售数据 刚才说了，淘宝主要看重的是我们店铺的竞争力，其目的也就是希望我们的店铺能够把用户留在淘宝，给平台带来足够多的GMV。所以我们店铺以往的销售数据也是能够体现店铺竞争力的一个方面。

3、其他数据 层级和销量对于店铺权重来说会比较重要，其他的数据相对来说会没有那么重要一些，翰林就放在一起说了。

二、单品

对于单品的搜索来说，店铺权重是一方面，单品本身的数据则更为重要。对于单品来说，点击率、转化率、收藏加购率这些基础的因素大家都知道，就不再重复了，给大家梳理一下，经常被商家所忽略的单品权重因素。

1、关键词 我们知道搜索流量都是用户在搜索某个关键词后宝贝获得展现所得来的。所以在该关键词下，我们的宝贝能获得什么展现位置就是关键。这个展现位置其实就是权重所影响的，除了刚才说的店铺权重外，在这个关键词下，我们的宝贝能获得什么样的数据是非常关键的。这里和刚才说的宝贝点击率、转化率、收藏加购率不同，这里的数据指的是宝贝在这一关键词下所获得的数据。可能大家不太理解，举个例子吧。比如一台落地扇，它在“落地扇”这个关键词下能获得不错的数据，但在“排气扇”这个关键词下的数据就会很差。因为什么呢，因为“排气扇”这一关键词和落地扇宝贝是不相符的。所以说想要做好宝贝在关键词下的数据，就需要保证我们宝贝所选择的关键词是足够精准的，是与我们宝贝相符的。

2、人群 除了关键词外，人群标签也是一个很容易被商家朋友们所忽略的因素。我们每款宝贝，都会有着其对应的精准人群标签。但系统并不能很好的判断你的人群标签是哪些人群，系统只能通过进入你链接宝贝人群的行为逻辑来判断。比如宝贝中18-25岁的女性人群进店的转化率是最高的，系统就会将18-25岁女性人群作为你宝贝的精准人群标签。当然，如果我们宝贝正常操作是没问题的，但如果说有些商家通过自身的手段来做销量的话，就很难保证这些销量的人群都是我们宝贝的精准人群。

总之，我们宝贝获取搜索流量除了要大家所熟知的店铺各项数据、宝贝基础数据外，还要把单品的人群标签、关键词权重给做好，才能真正实现宝贝在搜索流量下的高展现、高点击以及高流量。