

淘宝搜索流量的正确获取方式|鸿石传媒

产品名称	淘宝搜索流量的正确获取方式 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

一、搜索流量起不来或者流量天花板低，针对这个问题先从宏观市场找问题

1.市场体量问题

首先你要搞清楚，你的产品所在的类目是否本身就是小体量的类目，这里举个例子，通过你操作的这个款的核心主词去淘宝搜索，如果核心主词下的销量第1的商品一个月zui高销量不足600，通过生意参谋里搜索分析查下这个主词的每日流量，作为核心主词如果每日搜索人气不足2000，那么可以说明这个类目体量就不大，根据经验告诉大家，像这种小类目，你操作递增做到单品TOP1，每日主词真实流量也不会超过300+。

2.思路问题

很多商家去做递增和搜索都是盲目的，我们操作的核心其实就是做数据分析。

二、分析从哪里开始，这是很多人的盲区，往往也是zui容易忽视的一步

1.递增第1步

找到我们产品对标的竞品，当然这个竞品与我们产品相关性越高越优质，衡量指标有：销量（越高越好），价格（越相近越jing准），产品属性（越相似越好），若我们产品是非标品（款式越相似越好），这里还有一个核心衡量指标是竞品的主要流量渠道是手淘搜索。

2.递增第二步

通过生意参谋配置竞品，大家可以通过第三方插件将生意参谋后台竞品数值转化为具体数据。取出竞品近7天~15天内的整体数据，成交流量关键词数据，以及手淘搜索渠道的访客、成交单量、成交金额、转化率。

3.递增第三步

通过竞品数据定制每日的补单计划及我们产品操作需要控制的几大核心指标（收藏率、加购率、转化率、坑产、UV价值）