

聊聊淘宝推荐流量和搜索流量|鸿石传媒

产品名称	聊聊淘宝推荐流量和搜索流量 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

众多从事淘宝的商家都知道，淘宝内zui大的流量为推荐流量和搜索流量，其中搜索流量一直是商家所追求的一项。但是随着淘宝的不断改版，推荐流量的体量也在不断增长，现在已经隐隐有超越搜索流量成为淘宝zui大流量板块的趋势。那么当下商家在进行搜索流量和推荐流量选择时，应该侧重于哪块流量呢？

一、搜索流量和推荐流量

1、搜索流量

搜索流量是商家通过关键词搜索获得的流量，其特点是精准度高，用户意图明确。商家可以通过优化标题、关键词等方式提高搜索流量。

2、推荐流量

推荐流量是系统根据用户的行为和兴趣推荐的流量，其特点是覆盖面广，流量大。商家可以通过优化商品详情页、提高转化率等方式提高推荐流量。

二、搜索流量和推荐流量的取舍

1、转化率

转化率是衡量流量质量的重要指标。搜索流量通常转化率较高，因为用户搜索时已经明确了需求。而推荐流量转化率相对较低，因为用户是被动的。商家在取舍时，应结合自身的产品特点和目标用户群体，选择转化率更高的流量。

2、复购率

复购率是衡量用户忠诚度的重要指标。推荐流量通常复购率较高，因为系统会根据用户的购买记录进行推荐。而搜索流量复购率相对较低。商家在取舍时，应结合自身的产品特点和用户群体，选择复购率更高的流量。

3、分析头部商家

通过分析头部商家的流量结构，可以了解当前流量趋势。头部商家通常会根据自身的产品特点和用户群体，选择最适合的流量。

三、搜索流量和推荐流量共存

搜索流量和推荐流量并非对立关系，而是可以共存的。商家可以通过优化搜索流量，提高转化率，从而获得更多的推荐流量。同时，通过提高推荐流量，也可以提高搜索流量。商家应根据自身的情况，制定合理的流量策略。

兼顾这两个流量渠道的话，就需要确保这一个宝贝能同时收获足够多的广泛流量和jing准流量。

需要弄懂流量数据不高的情况到底是怎么回事，商家来说都是非常重要的，如果商家想要同时拥有这两种流量，在其