

如何做好淘宝流量？|淘宝核心玩法是什么？|鸿石传媒

产品名称	如何做好淘宝流量？ 淘宝核心玩法是什么？ 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

新手做电商千万不要被市面上那些五花八门的玩法给忽略了，其实所有电商玩法核心指标就那么几个，所谓的七天螺旋，递减递增，还有九天爆搜索，zui后还不都是千篇一律？

我会把所有电商玩法的底层逻辑全部讲清楚，这些东西搞懂了，你自己都可以设计玩法了。

第1个，坑产你可以理解为单品的成交金额，想要获取流量就一定要排名靠前，但是网页就那么大，手机端屏幕很小，一个就显示几个产品，一个萝卜一个坑都是排好的，你想要排名靠前，上来就注定会把别人挤下去，所以这个时候就得看谁的产品排在靠前的坑位上边，产出的提高金额足够多，这个就叫坑产，只要把坑产做高，就可以很轻松的抢到排名靠前的坑位，从而加大曝光流量。

第二个，实时选中，系统会实时考核我们的产品数据，假如给你流量，但是这些流量进店之后呢，它的成交转化，收藏架构这些数据都不好，那就代表着我们的产品没有能力去承接这部分流量，后期系统就会给我们断流，所以大部分电商玩法里面呢，都会要求你去控制实时进电池的成交以及。实时转化率，目的就是为了迎合实时权重的考核来稳定搜索流量。

第三个，转化率，单凭转化率按照通行高流量的对焦经理去控制搜索转化率，按照直动车流量解析里边的行业均值去控制店铺转化率，在提升流量的时候控制到行业you秀，在稳定流量的时候控制在行业均值就可以了。

第四个，人气权重，影响人气权重的指标就是收藏架构，产品zui近七天的收藏架构越多，未来七天的流量就会越大。我们可以从生意参保商品销量预测里边看到，系统会按照我们产品zui近七天的收藏架构数来给我们产品未来七天做一个销量预测，预测的销量越高，未来七天的流量就会越大。所以很多电商玩法里边都会要求我们在补单的同时去补收藏架构。

第五个，优惠价值，这个指标是一七年开始出来的，甚至平均一个访客成交多少钱，在平台严重内卷的就变得更重要了，如果你的优惠价值超过了同行的产品，那系统自然会给你分配更多的流量。提升优惠价值的方有两个，第1个就是用高价SKU成交，第二个就是用一人多件成交。

第六个，成交渠道，成交渠道的原则非常简单，就是你做什么渠道的成交，就可以起什么渠道的流量，假如想要。手淘搜索的流量我就可以用关键词去做手淘搜索的成交，你想要大流量去蒙补大词，想要精zhun流量去主攻精zhun长尾词，假如你想要手淘推荐的流量，那就重点做猜你喜欢的成交，只要UV价值、坑产跟转化率这些东西达标了，流量自然就爆了。刚才说到的所有电商玩法的六个核心点，我这边还单独做了一个思维导图，想要学习的可以仔细看一下这个。