

## 引流三十六计之二十七淘宝评论引流篇

产品名称	引流三十六计之二十七淘宝评论引流篇
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	东莞石排瑞和路一号
联系电话	18002820787 18002820787

### 产品详情

提到淘宝，相信很多人第一时间能够想到的就是购物，消费。如果你一直被这种刻板印象所拘束，那就错了。淘宝虽然在主流上是一个消费的平台，但是由于其强大的用户基础，也是成为许多引流人的必争之地。现在就让我们一起看看到底该如何使用淘宝评论引流。

#### 淘宝评论引流是什么？

在淘宝的购物流程相信大家再熟悉不过了，很多人喜欢在购物之后在评论区发表自己的看法，分享自己的购物体验。很多有相同需求的客户就会通过观看评论区来获取更加真实直接的产品信息。而在淘宝上购物后，在评论区发表自己的广告，这就是淘宝评论引流！

#### 淘宝评论引流模式一：推广优惠券

推广优惠券是常见的淘宝评论引流模式，以淘客引流为主，优惠券的推广活动。

## 淘宝评论引流推广优惠券的几个小技巧：

一、“微信”用谐音字代替。鉴于平台之间的规则限制，很多平台是不能直接留微信、联系方式等过于明显的字眼的。因此在评论中我们可以通过使用谐音、众所周知的代名词等，代替过于明显的字眼。

第二、很多平台的就算是谐音的话也很容易会频频掉一些敏感的联系方式。因此，在图片上附带联系方式是一个不错的选择。

第三、信息准备好了，接下来要考虑的问题就是增加曝光量了，能有个1000以上的曝光，就算非常了。首先尽量把评价写得精美，图文并茂，把1%的广告，藏进99%有价值的评价里；其次就是追评，增加曝光机会。一般有一些客户是非常注重追评的，因为追评更加能够反映产品长期的效用价值；然后就是互动了。除了单独的发表看法，分享信息，还可以多在问大家版块回答问题。高强度的互动性能够吸引更多的流量；后就是批量操作。单独的一个账号的话效果是很难出来的。有两遍才能产生质变。必须要有足够多的账号，进行批量操作，才能产生出乎意料的效果。

第四、自己操作还是不会？那就看看同行在干什么吧。在淘宝评论引流时，要多看看的同行，他们一定在绞尽脑汁的升级玩法与话术！粉丝在哪里，同行就在哪里；同行在哪里，引流案例就在哪里。

第五、注意操作规则。随着电商行业的不断发展，新电商法已经规定，电商不得删除消费者对其平台销售的商品和提供的评价。这意味着广告可以长期留存，但是这并不意味着我们可以随便发布信息。淘宝推出了广告评价处理法规，可以对广告进行投诉，同时平台上架对应的手段，对垃圾广告加以识别，一经发现，立马删除。