

如何分析竞店，15天起爆搜索流量

产品名称	如何分析竞店，15天起爆搜索流量
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

最近收到很多朋友的私信，问我怎么合理的做干预单的计划，提升产品的搜索排名，拿到免费的搜索流量。可能很多人能说出7天螺旋做单，但是对于7天螺旋又一知半解的，只知道需要做递增。递增是什么，为什么递增，怎么递增。就是今天需要给大家分享的内容了，相信看完这篇帖子，你对于产品的规划会有一个更清晰的认知。

关于竞店分析

老祖宗告诉我们“知己知彼百战百胜”，所以先了解你的对手是非常重要的，我们先要确保把竞店、竞品的数据了解清楚，并且对竞店的玩法聊熟于心才可以针对性地打击对手。

一、怎么选竞品竞店

标品：就很简单了，你的产品有固定的品牌，编号，规格，你只需要去市场搜索相同商品的店铺，通过销量排名，了解清楚行业的销售平均水平，再按照自身的店铺层级和基础，对标一个合适自己的店铺，然后做数据分析。

非标品：通过核心关键词搜索，点击销量排名，找到跟你的产品价格，款式，风格，属性类似的产品。还可以通过手淘的拍立淘，通过拍自己的产品，系统会按照图片推荐相似商品。

可能有人会问这里为什么不是直接选销量第

一的商家作为竞品呢？假如说你是一个0基础的新店，而行业第一的销量已经破万甚至十万了，那么你想超越他的可能性，几乎为零。这种情况下，建议去选择中层级，或者销量在行业平均值左右的店铺对标，先做到超越平均值，再往优秀商家上发展。

假如说你的店铺目前月销已经有几百上千的基数了，那么这时候选的竞品一般定在你销量的3-5倍是比较合适，也是完全有机会做到的。

二、数据采集和分析

销售额是非常核心且关键最重要的数据，也是每天搜索流量的核心数据，收藏率，加购率，转化率，

如何采集？

熬遍陈使用黑告竟鑫谘析并胸能蚤樁堯版的数据场洞察。找到竞争里的竞争配置，复制找到的竞品链接，网为注意参谋接部裁数据帮是用槌数匪叁着的，所以建议安装一个小旺神的插件，转化出来的数据更直便柄需录的主要流量来源，找出最大流量入口数据，预估想要赶超竞品需要多少访客流量，以及资金方三、关键词选取

做干预选就是通城英键词潜适，通铺的关键词是傲单那帮帮蟹变的一裹实客户也是通过关键词找到商一般生意参谋查看统计竞品店铺当天的实时访客流量词和成交词。

这些都是我们前期需要的准备工作，方便我们后续制定递增补单计划。

关于递增计划

首先我们要知道什么是递增，什么是7天螺旋。

空天是消费者所看七天下架达到权重递增自然流量的通过合理的控制转化率来让淘宝搜索引擎认为你的

可能有小伙伴们要说了，我已经按七天螺旋补单了呀，为什么流量还是爆不起来？

那是因增这卑有四途凶键就建我祸需婆商发第点是“点击率”；第二是“转化率”；第三是“量”；第

我举例说明：

第二：假如你量很大，但是点击率和转化率却低于或远低于行业平均或对手，淘宝会持续给你流量吗？

给你1000个流量只产出10单，但给对手1000个流量却产出30单，如果你也要产出30单，就要给你3000个流

第款就假经真奢高爆超曲的能隆。”（点击率和转化率），还有可观的“量”（点击量和销量），那么这

比如增长20%产100单，对于很多类目来说，不算少了。但是每天就增加三五单，增长率3%至5%这样，而

怎么做计划

既然我们选择了这样作弊的方式去快速提升产品的权重，那么我们的目标自然是关键词的首页了。

2、确定每日收藏加购率以及转化率

这个我在前面流量预估里面有提到过，系数根据类目的不同来完成制定。一般初期都是1.5倍来做。

3、每天对应的成交词和成交数量

因为夯配的樽重每系词都是我们非无到有的想把产品的关键词刷到首页，肯定不能上来就直接做核心大落地执行计划

第二天：全标题+半标题进店成交，也需要同步访客数据。第二天推荐做3单。

第三天推荐做6单。这时候可以多选长尾词进店，

第六般都能 竞品关键词部榜流量键真买湖客。推荐做流量按补单

重要公式：

目标收藏率/加购率/转化率=竞品收藏率/加购率/转化率*倍数

访客数=单量/转化率

收藏数/加购数=访客数*目标收藏率/加购率

UV价值=总成交金额/访客数

参照对应的流量数据和计划单量填进表格，然后用上面的公式，计算出需要的访客数，收藏数，加购数
注意2个点：有效执行计划后，影响效果主要是数据稳定性和资源方的质量。

单品数据的表现跟商品质量数据的好坏息息相关。优质的商品做出的调整更都能落实到位去那挖费用确实能增长。影响就是资源的问题，安全性和有效性缺一不可。下单账户之间的关联度和账号是否异常会对链接造成影响的。一般在作天左右，流量会有显著的起色，这个时候就要考虑好自然搜索流量爆发后的转化和售罄转化可以搭配好适宜的促销活动，活动目的及时为了稳定店铺的转化率，也是积累销量和坑产的蔓延