

亚马逊卖家开店必知**listing标题的六要素是什么？——老外贸人告诉你

产品名称	亚马逊卖家开店必知**listing标题的六要素是什么？——老外贸人告诉你
公司名称	深圳市实测通技术服务有限公司
价格	.00/件
规格参数	测试周期:5-7天 寄样地址:深圳宝安 价格费用:电话详谈
公司地址	深圳市罗湖区翠竹街道翠宁社区太宁路145号二单元705
联系电话	17324413130 17324413130

产品详情

国内电商行业的发展日趋激烈，卖家想要脱颖而出非常困难，许多卖家选择入驻跨境电商平台开店，亚马逊作为*大的跨境电商平台吸引了许多卖家入驻。

亚马逊卖家开店后都知道，listing标题对于转化率的重要性，下面就和卖家们分享**标题六要素：

- 1、品牌名称（商标名称）：将商标写入标题。核心是防止它们被出售。同时，对于有长期思维的卖家来说，每一条信息都是他们自己品牌的传播。当卖家有一个商标时，把你的商标写进上市的标题是非常必要的。当卖家写它的时候，如果商标名称很短，很容易识别，不妨在标题前面写来，以便明显区分和传播品牌。如果用中文思维选择商标名称、商标长度、汉语拼写等，不妨把它放在标题的*后位置。
- 2、产品名称(核心关键词，2-3个)：一般来说，由于不同用户的习惯，任何产品都会有不同的名称，这些名称都是关键词，卖家将对关键词进行优化。
- 3.功能词、特征词、属性词（独特的产品特点和差异化亮点，可以吸引消费者）：这可能是一个很多卖家很容易忽视的一点，但这一点对点击率和转化率尤为重要。因此，卖家在撰写标题时必须考虑到这一点，并在标题中编写独特的特点、重要的属性和差异化亮点，以提高点击率和转化率。
- 4.修饰词：美感修饰词也是许多卖家容易忽视的一点。卖家们总是认为，只要他们使用关键词，清楚地表达产品信息，但这种想法显然缺乏对消费者的思考。很多时候，平淡的表达不足以促进消费者做出购买决定，如果卖家想让消费者有购买的欲望，就必须用语言给消费者留下深刻印象，如果卖家能刺激消费者购买，美感修饰词可以发挥很大的作用。
- 5.标点符号断句（逗号、括号、中横线）：关键词很重要，但如果没有标点符号，消费者不知道如何停

止阅读。如果他们一口气读下来，他们对标题没有深刻的感觉，这会影晌购买体验，转化率甚至下降。

6.数量词：对于批量销售的listing来说，它*大的卖点是便宜，而数量词无疑是产品便宜传递的*重要依据。因此，尽可能将批量数量词写入标题。

总之，如果卖家在写一个产品时，可以根据以上六个元素进行组合，然后进行适当的润色，那么标题是否具有美感，转化率是否会更高。只有这样，才能*大限度地发挥标题在listing细节中*重要的元素的作用，在以后的文章中也会带来关于相关方面的文章帮助卖家更好的运营。