

淘宝直通车该如何选词

产品名称	淘宝直通车该如何选词
公司名称	深圳纽仕达信息咨询有限公司
价格	1200.00/1
规格参数	品牌:1 型号:直通车选词 1:专业代运营
公司地址	深圳市龙华新区民治大道展滔科技大厦C座4楼
联系电话	4006226186

产品详情

淘宝直通车该如何选词

电商之家【咨询电话:400-6226-186 咨询QQ：800106115】

同时，现在有了越来越多的风格服装店铺，这类店铺针对特定人群营销，往往有很好的效果。那么在直通车上，如何选词呢?有特定风格的店铺，最好是选择该宝贝最不一般的属性和核心关键词作为主要的引流词。这种关键词可以在生意参谋中参考进店关键词中比较优质的长尾词。这种词引流带来的流量，恰恰是喜欢店铺宝贝的特定人群，那么转化肯定很可观。

一、各种小类目

尽管不能和服装类目相比，其实各种各样的小类目店铺也不少，竞争也越来越大。小类目的关键词选择，首先以行业大词为主，长尾词为辅。而且需要尽可能的往前卡位置，获得较好的展现机会。首先是因为买家有的时候在买这种宝贝的时候，很多时候并不清楚自己需要什么属性的宝贝，所以一般来说，搜索关键词的时候，多以行业大词进行搜索。其次，当买家连续翻了几页之后，基本上就不是买家想买的这种宝贝了，所以在直通车上尽量往前卡位置，比较靠后的话，连展现的机会都没有，更不要说进店了。可以看出，下图中的小类目宝贝主要是以行业大词为主的。

二、出价

上关键词需要给每个关键词相应的价格来获得展现。那么什么价格比较合理呢?现在直通车后台有三种出价方式：默认出价、自定义出价、市场平均出价。默认出价就是默认0.1元，现在各个类目的市场均价都是水涨船高，出价0.1基本获得不了展现机会，不建议这种出价。自定义出价是卖家对该宝贝的大致价格比较了解，可以在上关键词的时候直接给出这个价格，这个需要较多的经验积累。市场平均出价也就是根据市场中每个关键词的平均出价来给自己的关键词定价格，这个是比较合理的出价方式，新手卖家也用这种出价也可以游刃有余。

选词和定价基本就是这些，完全摸透还需要不断的经验积累。新手卖家还是快开车试试吧。

可直接点击<http://www.taodash.com/>了解更多