让淘宝免费入池合肥淘宝培训班有方法，两周打爆猜你喜欢上万流量

产品名称	让淘宝免费入池合肥淘宝培训班有方法，两周打爆猜你喜欢上万流量
公司名称	合肥阔野网络科技有限责任公司
价格	2000.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市瑶海区站前路浙江商贸城D1816室
联系电话	15155130616

产品详情

猜你喜欢做得好，可以爆十几万甚至几十万的流量，这个数字是非常的惊人的。 年底了，静下心来努力搏一搏，既是为开春布局，也是为今年做个完美收官。很多人对猜你喜欢具体怎么玩，怎么样玩起，一直搞不清。 所以今天来和大家具体讲解这个让很多人心痒痒的猜你喜欢。学会这个方法，让你手淘首页爆上万流量绝对事半功倍! 好了，按照老习惯，直接进入干货环节。
（一） 首先，何为猜你喜欢？为什么它能带来上万流量？
有人就说这不是废话吗?猜你喜欢字面意思就是猜你喜欢啊! 但是，准确地来说，猜你喜欢是“ 系统猜用户喜欢什么 ”。 它在渠道上名字是叫猜你喜欢，流量的来源却是叫手淘首页的。 举个例子，我浏览了10个产品，还把其中一个反反复复看了3次4次，系统会根据我的这个浏览轨迹 ，在晚上，或者第二天 ，将这个产品放在猜你喜欢的页面。 下面，让我来一一跟你们解开这些几十万流量的来源方法。过程可能比较复杂，但是想学的人都知道我写的都是实打实的干货……绝对让你学有所用!
（二）想要猜你喜欢快速入池，要这样做！ 可以这么说吧，如果你有钱，不差钱，想不费力地玩猜你喜欢，那么你可以采取付费入池。也就是直通车入池。 但是，如果，你想要免费的，纯手工的入池 ，那么，你就需要具备这两个心态和品质：细心、死磕、死磕再死磕。 我为什么这么说呢?
我们先来看看猜你喜欢入池的操作具体步骤。 1. 产品布局。 2. 操作基础销量。 3.打开入口。 4. 安排人操作 5. 操作猜你喜欢，其中包括入池期、爬坡期、爆发期。 算起来，只是5个步骤，是吧?
这其中每一步都非常关键，我们一一详解。 第一步，产品布局。你需要做三件事情。
这一步就是需要找自己的对标产品，知己知彼，方能百战不殆。
第二步呢，我们要操作基础销量。这里注意，我们需要搜索成交 。完全是零销量的猜你喜欢起不来。
第三步，假如有100个流量，那么就代表入池了。
第四步，就可以大胆安排人来操作猜你喜欢。按照自己的坑产操作。 第五步其实跟第四步是同步的，操作之后，就进入了猜你喜欢的几个过程阶段。这几个阶段判断标准是什么呢?
看到了吗?入池区只要几百个访客，爬坡期几千到一万，爆发之后，就是1万到几万。
（三）为什么你的猜你喜欢爆不起来？ 猜你喜欢这5个步骤，从产品布局，到操作入池，需要认认真真去分析对手、去老老实实操作基础销量,这些全都是很费脑子的事情了，
这也是个循序渐进的过程，可以说是厚积薄发的过程。
为什么我们要那么折腾那么费力 去做?换句话说，是不是这种过程很复杂?
这里要注意，这个问题就是很多猜你喜欢做不起来的根源所在，也是猜你喜欢的一个重要前提基础。
猜你喜欢需要反复浏览和深度浏览 。

很多刷手都不愿意做，知道吗?反复浏览3、4分钟，反复看几次，很多时候都没有达到这个条件。 但是你不深度浏览，产品是在猜你喜欢页面出不来的，就算猜你喜欢展示位置再多，你的产品一个也展现不出来。 所以想要做猜你喜欢，你首先要确保找到操作的人是可以保证进行深度浏览和反复浏览的。
所以，你们操作了很多单也没起来的，先去检查看看是不是问题出现在这里。 那如何保证刷手做到深度反复浏览?这里给一个方法给大家，你可以设置问题，让他们找出答案，再告诉你。找答案过程就能增加了浏览时间和深度。 那么，保证了深度浏览，就一定做得起猜你喜欢吗? 也不是。 这又是为什么?
来，看看猜你喜欢的特点 是什么你们就知道答案了。 上图我们看到，猜你喜欢有优点，也有缺点：
优点： 1. 流量大。 特别是女装、女鞋、护肤品这3个类目。女装动不动是几十万的流量。
2. 爆发力强。 可以说，流量曲线是“ 零—几百—几千—几万—几十万 ”这样的爆发出来的。
3. 投入产出高。 搜索几百单，才有几千流量。但是猜你喜欢搞几百单，就会有几万流量。
4.安全性比较高 。只要你不是专业刷单平台，系统就不会抓你。 同时，猜你喜欢缺点 很明显：
1. 稳定性差。 说没有就没有了，你也是没得办法。 2. 前期不能和搜索流量共存。 这个怎么说?就是一个产品通过搜索打开了流量，猜你喜欢出现后，流量就被猜你喜欢抓取了，所以就它们不能共存。
所以，通过这些优点缺点，我们也就知道了，既然猜你喜欢稳定性差，那我们在前期如何一下子把它流量爆起来 ，就是最关键的。
因为你不把流量一下子慢慢搞爆发，那起来了的一点点流量就马上没有，前期操作就白搭。
这个时候，我们的目标就是搞清楚，怎么样，快、准、狠，被抓取到？
（四）猜你喜欢如何快、准、狠，被抓取到？
既然前期一下子搞起流量是关键，那么快准狠就是我们要考虑的事情。
换句话说，影响我们入池的因素有哪些？ 只有知道了这些因素，我们才可以根据它们来操作。
到这里，先再用一个图给大家理一理思路。不然后面你们理解起来糊里糊涂。 看到了吗? 总结起来，就差不多8个因素。我们牢牢抓住这 8 个，做好这些因素， 就可以让我们的猜你喜欢爆起来，并且是 ，快、准、狠 。 那具体的细节要怎么来理解? …… 好，现在我们来详细解说一下。
先说最重要的，也就是我们前面说的： 1. 深度浏览和浏览次数。 这个不用多解说了吧，浏览越多，次数越多，越容易被抓取，也就是被猜中。 2. 价格： 价格越相近越容易被抓取。
看下图，销量1393的A产品，和销量78的B都能同时出现在猜你喜欢。这是为啥? 可以这样理解：B产品要么是权重高，要么是有个性。因为猜你喜欢有这2个特征，只要你权重高，或者你产品很有特色，那么，猜你喜欢就容易被抓取，不管你销量多少。 这样说明白了吗? 3. 图片 ：图片越相似越容易被抓。你要去找你这个类目里猜你喜欢流量比较高的对手，看看他们图片长什么样，也就是产品长什么样，图片搞得越相似，越容易被抓取。 4. 标题： 这里指的是主词和核心词。标题可以是相似，可以是位置互换 ，越是相近，那么被抓取的机会越大。 5. 评价： 有时候你在猜你喜欢看到一个图，但是点击进去，不是主图，不是详情图。你要去评价里才看到它。
6. 成交： 这个好理解吧?凡是成交过的，都优先被推荐。
7. 详情： 同样的，浏览同类型的详情优先被抓取。 8. 高点击率： 点击率不达标的话，猜你喜欢 门槛都没有。起码高于行业 1.5-2 倍 ，猜你喜欢才玩得起来。
这里面几个因素，最最重要的是深度和次数，但是其他几个一样必不可少。 从这里我们可以看出，想要做得好猜你喜欢，想要不开车烧钱，那么，玩这个纯手工入池，是拼的大家的毅力、细心、耐力、执行力。 就是前面我说的死磕、死磕、再死磕。
不要不相信，有很多人就是靠这个方法把流量搞起来，而且款款必爆，几十万流量不在话下。
最后特别提醒 # 在这里，有几个常见的误区给大家说一下，方法也讲了，原理也说了，再加上一些注意事项，这个猜你喜欢就能玩得溜溜溜…… 那是要注意什么东西呢？1. 工具卡首屏是没权重的。
2. 淘口令分享没权重的。 3.
C店第五张白底图和天猫第五张白底图跟猜你喜欢没关系，但是，按照官方要求放上去，也不会出错。
4. 人群越多，展现是越大的。 5. 特别记得，淘宝现在是个性化展现，所以必须打标。

合肥瑶海区中绿广场旁浙江商贸城D座 18 16 郭老师 151-551-306-16 V:jiangxinmingyue518

http://www.zhongkejiajiao.com/

http://www.hftbpx.com

http://tbkc.hftbpx.com

http://ly19901026.b2b.huangye88.com/