

自动发帖软件信息一键发布

产品名称	自动发帖软件信息一键发布
公司名称	苏州睿杰思企业管理有限公司
价格	200.00/1
规格参数	自动发帖软件:自动发布信息软件 自动发帖软件:自动发布信息软件 自动发帖软件:自动发布信息软件
公司地址	江苏省苏州市苏州工业园
联系电话	18672737327

产品详情

本文章分享在这里就是让所有在阿里上的商家学会发布7星级产品三大步骤：

七星级规则解读。

如何发布高质量产品。

常见问题—解决办法。

学会了发布7星级产品，您可以掌握七星级质量评分标准；您可以学会应用在我的阿里后台发布级产品；您可以简单了解提高运营质量分的技巧。

步骤一：星级规则解读。我们强调的一点，想要做好阿里，要求非常熟悉阿里规则。要成功发布7星产品，首先要熟悉符合7星产品的评分要求。

新老评分体系的升级方向：

(1) 消费品和非消费品的评分标准差异化（不同考核指标权重不同）

(2) 重视产品属性、产品主图、主图视频、运营质量分

我们可以从7星级产品评分表里看到7分是由什么指标组成的呢？1.标题2.属性3.主图4.买家保障5详情6组合推荐。综合所有的分数来看，占分最重的一项指标是主图分，您可以从表格算到快消品类主图分就有3分=主图数量1.5+主图质量0.5+白底图0.5+主图视频0.5。非快消品也占有2.2分。所有主图分占分很高。

快消品产品属性占分1.2分=货号/单品货号0.2+产品属性1。而非快消品对产品属性要求更高占分有2.8分，要求大家把属性填写丰满，单品货号填写好。单品货号是让大家在管理产品在仓库中，打印订单软件

能够快速地去找到货物。其实目的就只有一个，让大家多点在线交易，这样您就可以用上单品货号。

标题在快消品和非快消品占分都是0.8分，如果书写标题不好，还会扣分-0.3分，所以再发布了之后如果得不到7分的话，可以看看是不是标题或者主图被扣分了。

组合推荐是新增加的。组合推荐就是一个关联营销。阿里把关联营销单独做出来的一个功能。而不像用一些软件在情里面去推的。这块就是运营质量分占分1

所以商品质量星级分总共6分+运营质量分1分=7分，如果想要完整地得到7分，必须根据7七星级产品评分表里各个指标去完善。

步骤二：如何发布高质量产品。1、选对类目很重要。进入“我的阿里——商品——发布供应产品”，根据自身商品的关键词进行选择相应类目，选择后点击下一步进入产品发布页面。如果不知道产品的类目可以使用软件去搜索挑一个类目使用人最多的那个。然后再确定下是否跟自己产品相关。

2、产品标题书写规则。标题是信息内容的核心浓缩，表述清晰并且包含关键信息的标题，能让客户更容易掌握产品具体情况，从而引起客户更多的兴趣。优质的标题可以提升产品排名，提升展现次数。可能很多人不怎么会写产品标题，在这里我总结了一条书写产品标题基本公式：（热门促销词）+（属性词1+关键词）+（属性词2+关键词）...+（属性词n+关键词）按照这个公式写，问题基本不大的。但是，到底能不能写好标题，这就跟你的词汇量有很大关系了。标题是给客户看和搜索引擎看，让搜索引擎能够抓到你的产品，这样店铺才有排名。

产品标题书写规则一定要注意以下几点：

标题一定包含关键词，建议出现2-3次关键词，不要超过4次。超过4-5次，将会隐性降权。标题只含一个主关键词。例如DC插头就是主关键词。

标题的断句最好用空格，不要用“、/”等，方便搜索引擎抓取，有符号也不美观。

标题长度在26个字左右，按照公式写的标题尝试修饰润泽，好标题是看了就想点！

请勿用“第一、最”等违规广告法词汇。

标题需要与属性一致、严禁堆砌关键词，也可以利用软件来进行标题优化功能诊断，及时调整。

3、完整的填写属性，是身份资料齐全的表现。产品属性规则技巧：

产品属性的填写需要根据产品的真实情况及标题的描述进行填写，属性中带*号的为必填项。

除了必填项目，其他可以填写的项目也必须完善，全部都去填满它。

货号&单品货号。必须填写，这项单独考核。

详细的产品属性，可以增加客户对产品的了解，同时提升搜索排名。

不懂写的属性可以参照别人的写法。使用软件属性参考功能，方便快捷。

4、产品主图和视频是产品星级重点。发布规则技巧：

数量要求：请尽量上传产品不同角度，不同细节的产品主图，只有5张才能成为高质量产品。

尺寸要求：必须是750*750像素以上的正方形实拍大图，包含整体的款色和细节。图片也不能上传太大，客户端打开太慢，不利于点击率。

背景清爽，不宜产品混色，避免牛皮癣，第五张上传白底图，可增加商品在1688客户端首页的曝光机会，特别是快消品行业的商品。

无图拼接，无水印，可以加LOGO，不遮挡产品即可。

产品要居中，入镜产品不宜过多。

主图视频长需小于等于60秒。尺寸建议1：1。想问问大家，如果没有发布主图视频究竟能不能发布7星级产品了呢。

大家有看到了吧，我就是用以上的办法去发布7星产品，没有主图视频也能达到7星。具体一步步的操作在我们公开课视频中更清晰能让大家体会到。

主图视频制作技巧：因为我们平时的手机相机拍摄没有1：1正方形的，建议使用“小影”手机视频制作app来拍摄，选择1：1拍摄效果，挑选产品不同角度拍，突出产品特点。

也可以用我们软件的主图视频功能，快速合成主图视频。

5、产品详情。产品详情要表现产品和公司优势，提升停留时间，建立信任。消费品占0.8分；非消费品占0.5分。

整个详情需要图文并茂，至少15张图，100个文字以上，那么即可得到该项分数。

规则技巧：

产品相关图片：产品详情 产品细节 产品规格 多彩系列 产品知识

产品营销：优劣对比 买家评价 使用效果 产品证书 生产工艺 质量证书 生产流水

公司营销：先进工艺 合作伙伴 合作客户 参展实力 公司团队 公司简介 公司荣誉

售后服务：包装说明 买家须知 维护常识 售后服务 关于我们 联系方式 售后条款 好评提醒。

投放至少一个关联营销在详情页顶部，提升访问深度，提升转化率。（终极成为7星级方式，做完组合推荐或固定推荐后优惠券投放到详情顶部可不做主图视频也可获得7星级。）

6、其它产品信息。产品规格、报价、按照自身的销售填写即可。

物流与运费设置：建议现货的“使用运费模板”，订货类使用运费说明；需要谨慎选择卖家承担运费，因为您不知道客户最终的下单量有多少，比如下1万件和下10万件重量是不一样的，快递费肯定是不一样的，这样去定价格就很难定得准。

7、特色服务之买家保障。买家保障在7星级里面占比0.2分，需要交纳保证金才能获取该项分数。门槛3000块钱，基本上做阿里的话，是要开通买家保障。对于店铺的排名也是有提升作用的。

8、固定推荐或组合推荐。关联营销推荐或组合推荐，消费品占1分，非消费品占0.5分，不设置的话则不能满分。

固定推荐一天可以设置10个商品，这也就是相当于打造爆款的了，这10被您推荐的商品将固定出现在您的店铺的任何详情页里，组合推荐则是可以互相搭配的商品，例如：裤子搭配不同款式上衣，每组可以设置7个商品最大200组，即是最大1400个产品。

技巧：把每个店铺的产品都按分类加入组合推荐，则可获取该项分数。

9、最终评分。全部步骤做完后，点击产品发布的左侧的评分即可看到分数；如有不满分的则再根据提示一项项的进行优化，通过以上方式，是一定可以达到7分的。发布完达不到7星的，您可以点击质量评分看看，哪项指标还需要去优化的就按照上面的办法一步步去优化就可以了。

步骤三：常见问题和解决办法。问题1、信息标题。可能原因：

- (1) 标题字数太少
- (2) 属性和标题冲突（例如标题写的是铜线，属性选择的是铁线）
- (3) 标题堆砌（4次及以上，尽量出现2次即可）

解决办法：

- (1) 把标题按照前面的方式写满30个字，

可用空格隔开，提升可读性

1

- (2) 使用软件标题优化，进行诊断，

发现标题属性冲突、类目错放、标题

堆砌、广告法违禁词等问题。

2

3

- (3) 也可用生意参谋-商品-异常商品 查看问题

问题2、产品属性和货号信息。可能的原因:

- 1) 属性没有填写完整，标题和属性冲突（优先改标题）。

- 2) 产品货号和规格的货号没有填写。

解决方案：1) 把所有空的属性都填写完整，带*的是必填。

- 2) 把货号，订货号，销售信息中的单品货号填写完整。

问题3、主图质量。可能原因：

- (1) 第一张主图存在牛皮癣，最后一张主图不是白底图

(2) 图片的大小不是正方形，750x750以上

(1) 使用原图，重新制作，不要加水印和一些话语在图片上，最后一张放白底图

(2) 图片使用ps裁剪为750x750的正方形图片。

问题4、产品推荐问题。可能原因：

(1) 没把产品加入固定推荐

(2) 没把产品加入组合推荐

(1) 把当前产品设置到固定推荐或组合推荐中

(2) 对全店商品按照合适的归类，加入组合推荐

问题5、产品详情问题。可能原因：

(1) 图片数量不足

(2) 文字数不足

(3) 没有投放关联营销、优惠券等模板

(1) 至少放置15张产品图片或者公司图片

(2) 至少填写100个文字以上

(3) 使用软件制作详情模板，关联营销、

产品小知识：

吹风机对着标签吹，等吹到标签的胶热了，就可以很容易的把标签撕下来了