

云联百纳:淘宝新手开店如何精准测款

产品名称	云联百纳:淘宝新手开店如何精准测款
公司名称	四川云联百纳教育科技有限公司
价格	10.00/个
规格参数	品牌:云联百纳 价格:10
公司地址	四川省达州市通川区西外南北干道北侧海星园2#楼-1楼2#
联系电话	19180447446

产品详情

新手们在开淘宝店铺时往往都不太清楚怎么去进行精准测款，更加不知道到底要通过什么样的方式去进行这个操作，今天云联百纳就来为大家分享一些淘宝新店的精准测款经验，希望对大家有用!

1、关键词的选择

如果我们是小卖家，并不是首要打造一个热款的话，只是先测测款，我们直通车可以少开点，关键词的付费推广可以不用投太多，50个词左右就好了，然后进行开车测词，通过观察点击率、收藏率、加购率的数据来观察关键词的好坏，看哪些词表现好，找出给自己直通车加权的词好好利用，找出给自己直通车降权的词替换掉，从而达到标题优化。

一个词或者一个字只有在顾客进来的时候满足到他的标签才是重点，其实他搜索你关键词里的任何一个标签进来都可以，所以你的关键词要做好，只有测好了关键词你的宝贝后期在自然搜索中才能占优势。

2、主图选择

主图方面的选择我们需要根据我们的产品的实际情况来选择，还有整个市场的行情，什么样的主图更吸引人，如果我们开直通车测款的时候，主图的好坏直接影响了你开车的好坏，我们可以观察下其他的那些类目内的大卖家他们的主图的样式风格，然后我们在供货商拿货的时候，将我们的产品抠图换背景，然后做主图。

3、按地域来进行投放

我们就以服装类目来说，由于测款的很多时候是集中在换季初期，很多地域会因换季的差异而有所区别。就拿春装来说，南方地区在2月份就已经开始出现在市场上了，而东北地区则需要到4月份左右才会逐渐有市场需要。因此，直通车投放也可以根据这一规律有所选择地进行投放，按地域的需求来投放。

4、定时进行投放

由于现在测款的投入减少了，因此我们在投放的精准度上要求会更加高。还是拿女装来说，上午的时候上网的人较少，流量相对会较慢，而下午4点之后，流量较为集中，自然流量就有优势很多了。因此，在该类目下，为了补足自然流量的不足，我们可以把淘宝直通车推广时间定在上午，而在下午则批量来积累流量。

5、数据分析

最后我们在测试一段时间后，我们用得到的数据可以用来分析，这个时候，我们最需要的就是关注淘宝直通车推广时间的产品趋势。如果产品的自然流量有所提高，转化也会随着增高，访问时间长了，跳失率也会有所降低。若有这样的情况，该款产品一定会有优势和发展的潜力，这时打造热款就合适了，如果相反的话，那么我们就需要在组织一下继续测。

其实精准测款需要考虑到宝贝的关键词、主图，同时再开通直通车来操作，分不同的地域进行定时投放等，最后再根据投放后的数据来进行分析，这样才能够得出比较精准的款式。