

## 淘宝代运营：手淘首页流量获取经验总结，送给没流量的你们！

产品名称	淘宝代运营：手淘首页流量获取经验总结，送给没流量的你们！
公司名称	杭州咕咚科技有限公司
价格	1.00/1
规格参数	1:1
公司地址	杭州市余杭区良渚街道勾庄路218号浙江亿丰家居建材城1幢3楼301-24室
联系电话	18368045358

### 产品详情

手淘首页流量是现在每个淘宝卖家都虎视眈眈的，毕竟现在的流量越来越贵了，能得手淘首页流量就赢了一大半了。淘宝代运营中关于手淘首页流量获取，我有这些想给大家分享的。

很多卖家都会在网上看一些老师、大神的课程，觉得他们讲得非常有条理，但自己就是做不起来，他们会说是因为你的点击率不行，之后你按照老师的方法做，首页流量进来了，但实际上呢，和别人差了十万八千里。所以千万不要盲目去照搬别人的操作，要结合店铺去做才有效的。

在做了三年淘宝店铺运营，我对手淘首页流量也有了一定的经验见解，下面就给大家分享一下：

想获取手淘首页流量，记住不要shua单！不要专注开直通车！不要过于关注收藏加购和坑产！我曾经就是因为过于在乎这些，导致浪费了无数推广费用和shua单资金，而忽视了图片。对于图片也不要太在乎点击率，毕竟点击率高的图片不一定能带来流量，这是我自己的经验总结。

我的经验告诉我，获取手淘首页流量最核心的是图片，其次是款式，接着就是类目。

关于类目，如果你所在的类目没有首页流量，那么你想做起来是不可能的；款式的话，如果没有一定的特色和差异化，也是很难吃到首页流量的；图片，什么样的图片容易被抓取呢？以我做的居家日用品类为例，图片可以分为5类：

- 1、纯色背景+人物手带入+神文案；
- 2、产品场景图+人物+神文案；
- 3、产品放大+人物带入+神文案
- 4、产品图片加特效+神文案+人物；
- 5、人物+产品复制图+神文案。

当然我只是说这几类图片比较容易被抓取，并不一定会带来手淘首页流量，只是给你们一些作图的方向引导，毕竟做淘宝不是说你努力了就一定成功的。现在的淘宝，你把视觉搞好了，就会越做越好。

我的经验总结就是视觉+供应链+资金。之所以没把产品加进来，是因为产品是标配，如果这儿都不达标，是搞不起来的。

供应链方面呢，就是尽可能的拿到更低的价格，降低成本；你的产品成本比同行低的话，加上视觉，这样你就不用担心会比同行差，也能在行业中占据到一定的地位，所以不要一天到晚就只思科直通车、钻展了，只会让你更迷茫！