

商学星为您分享卖家必备的淘宝直通车选词技巧，商学星怎么样？

产品名称	商学星为您分享卖家必备的淘宝直通车选词技巧，商学星怎么样？
公司名称	四川云明汇电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	四川省成都市天府新区华阳街道益州大道南段588号1栋3单元11层111111号
联系电话	19150271993

产品详情

直通车套路多，从最底子的选词就需要我们注重起来。今天，商学星就来为我们解说一下，直通车怎样选词。

1.直通车选词的中心维度，首要我们都了解查找是通过关键词进行查找的，我们直通车选词的目的是为了拿到流量，就是点击量，后期直通车想10分词，一起也想要选的词拿到满意的点击率。拿到关键词点击率，点击量后还想要关键词满意精准，就是要让转化率ok，这也是我们做直通车选词的初衷。

中心维度是关键词能拿到点击率!能拿到点击量!满意精准!那么什么样的直通车词能拿到流量呢?关键词卡什么方位能拿到流量?什么样的词满意精准?

1.什么样的直通车词能拿到流量，一般大类目生意参谋月查找指数在月2000热度以上的词才有查找价值，小类目月查找指数排名前30名的词才有查找价值。

2.关键词卡什么方位能拿到流量，关键词卡什么方位有流量，要看买家查找宝藏时的宝藏翻页率高不高，然后判别出价到什么方位才有流量。

非标品产品买家想买上衣女。买家会查找如上衣女宝藏随意翻一下看不到自己喜欢的款式不会下单，一般会过多的翻几页去找自己喜欢的款式进行下单。因为服装多达几百个款式，然后导致买家想找到自己喜欢的衣服款式，一般情况下都会翻许多页去找宝藏。这个时分非标品直通车关键词一般出价在20名左右甚至更靠后的排名都能拿到流量。所以非标品关键词卡位适中就行。

3.什么样的词满意精准

标品产品因为关键词少的特殊性，只要是跟宝藏相关的，有流量的词就是精准的。半标品非标品关键词跟宝藏关联度比较高的词就是精准词，一般二级词，3级词就是精准词。比如半标品非标品破洞休闲裤男

修身这个产品破洞休闲裤男休闲裤男其间破洞休闲裤男这个关键词是精准的。

1. 标品直通车怎么选词

直通车选词要注意不能有太多的广泛词进来，广泛词进来，然后导致流量不精准，流量不精准的缺点是会下降了宝藏的转化率，宝藏的转化率下降，证明转化率低的宝藏不是优异的宝藏然后淘宝不会给太多免费流量。如果是关键词开的不可精准导致进来的流量不精准导致宝藏转化率下降，那么再好的宝藏也很难推行起来。

然后标品的选词结论是有必要选有流量的相关性高的词，有些产品有必要卡精准匹配才行!重要的事情说3遍具有具体类型的标品产品直通车关键词有必要卡精准匹配精准匹配精准匹配!

标品产品还有一个特征就是我们的产品都是相同的，价格都差不多，然后导致买家购买产品的时分找宝藏不会找太久，也就是宝藏翻页率不会太高，底子流量都逗留在前3页左右，甚至是前一页这种情况。

然后标品的直通车关键词出价，有必要卡位，也就是出价最低要到前10名，标品底子直接要卡前5名，标品的直通车前5名的点击率是排名后10名的2倍到3倍一般情况下。

标品还有一个特征是产品的直通车关键词流量大都会集在2到3个关键词上面一个产品。大多数情况下标品产品的直通车前期开不出流量甚至开不出去的原因就在于没有卡位和选到对的中心关键词。标品直通车关键词一般开10来个左右，出价从最开端一般2元，到后期托价到1.5元算是比较OK的，想托价到几毛钱底子是不存在的。不要太迷信一些车神说全部类目都可以托价到几毛钱。一般几毛钱的直通车大都是女装。

2. 半标品直通车怎么选词

我眼中的半标品是有具体不相同式的产品，关键词维度不多，宝藏翻页率不高的产品，比如水杯，男装休闲裤，百货拖把，毛巾，卫浴，车品钥匙扣，这些产品都很相似都不相同，差别不大，买家查找宝藏翻页率不高的产品都属于半标品。以破洞休闲裤男修身韩版要推行这个产品为列子。关键词有休闲裤男休闲裤男修身破洞休闲裤男

大部分半标品具有单独的特征，也就是宝藏的中心卖点，那么这个休闲裤男产品的精准词是破洞休闲裤男这个词最为精准，首要要围绕选词的方向为破洞休闲裤男这个方向去选词，拓宽方向比如选破洞裤男，破洞裤子男，破洞裤子男夏天等这个首要方向选词选完，就围绕下一个次要方向去选词，比如休闲裤男韩版这个方向，拓宽词比如休闲裤男韩版夏裤子男韩版韩版裤男潮流等。

半标品具有的特征是关键词维度卖点多，因而大多数关键词可以开广泛匹配，流量也会很精准，比如直通车开休闲裤男这个关键词开广泛匹配，进来的流量是休闲裤男韩版休闲裤男潮流这些关键词相同也是比较精准的。

半标品还有一个特征是相同买家查找宝藏的翻页率不是很高，所以大多数半标品产品直通车关键词出价相同需要卡位，也就是出价要高，前期要出价到前10名，前5名，才会有流量，半标品不用像标品那样死卡前3名，恰当靠前就行。

半标品还有一个特征是产品的直通车关键词流量大都会集在几个关键词上面一个产品。大多数情况下您半标品产品的直通车前期开不出流量甚至开不出去的原因就在于没有卡位和选到对的中心关键词。半标品直通车关键词一般开20来个左右，出价从最开端一般5元，到后期托价到2元算是比较OK的，想托价到几毛钱底子是不存在的。不要太迷信一些车神说全部类目都可以托价到几毛钱。一般几毛钱的直通车大都是女装。

3. 非标品直通车怎么选词

大多数非标品具有许多维度的特征，比如一个毛衣有高领的有印花的，有圆领的，有加绒的，有不同形状的毛衣等，你会发现千奇百怪，款式不一致，也就是在生意参谋里边去搜毛衣女这个关键词，你会发现跟毛衣女相关的关键词而且查找热度都在一万以上的关键词，多达几百个之多，一个产品的卖点许多，成交方向许多，有流量的关键词也许多。然后导致宝藏的翻页率很高，这样非标品的直通车关键词出价也就不用卡位，直通车关键词方位出在前15名都会有点击量，有流量进来，

非标品一个特征是产品的直通车关键词流量大都会集在许多关键词上面一个产品。大多数情况下你非标品产品的直通车前期开不出流量甚至开不出去的原因就在于没有进行广撒网，词开少了，要多开些关键词。非标品直通车关键词一般开几十个左右，有的甚至开8个方案开满，开几千个关键词。出价从最开端一般8毛，到后期托价到3毛算是比较OK的，想托价到几毛钱底子是存在的。不要太迷信一些车神说全部类目都可以托价到几毛钱，一般几毛钱的直通车大都是女装。因为几毛钱的女装直通车是合理的。