

速卖通代运营自然搜索流量如何做

产品名称	速卖通代运营自然搜索流量如何做
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

速卖通目前在跨境领域是非常热销的平台，整个流量一直都是居高不下的。现在也有非常多的商家，入驻速卖通，想把这个平台做起来。那开通店铺后，其实在流量方面使用最多的就是习惯性的关键词搜索，关键词搜索流量占到举足轻重的位置。那我们在做速卖通店铺运营的过程中，如何才能提升我们的关键词搜索流量呢？

首先第一步：做对词，在优化推广词。也就是要先进行选词、挑词、测词和优化。

在挑选关键字的时分，咱们能够先去看速卖通买家模块，在这里边咱们也能够找到咱们想要的关键字：1、看速卖通买家模块类目打开速卖通买家模块首页，找到你产品类目。比如：Jewelry & Watches--Necklaces & Pendants类目下有很多项链的搜索词其实这些就是买家热搜的，我们在设置关键词的时候就可以把它用上。2、看速卖通买家模块搜索框打开速卖通买家模块的搜索框，比如你搜glove下面跳出 gloves leather gloves等词就是近一段时间内的热搜词，我们也可以把它用上。3、看对手设的关键词假如你要设置leather gloves，你去搜索一下，如果搜到的产品他们的浏览量都还不错，那说明这关键词还是设置的不错的。还有就是可以去速卖通“速卖通数据纵横--搜索词分析”寻找关键词。选择你想搜索的行业，就可以找到其近7天或者近30天的关键词，然后根据搜索人气，搜索指数，点击率，成交转换率以及竞争指数来选择最合适的关键词。在这里面找到的关键词，越是很多人搜索，尽量不要去用，因为竞争太大了，假设necklaces for women这个关键词很热门，有100万个产品都是用这个关键词，可是在我们没有一定优势情况下，根本是比不上他们的，被挤到哪里去都不知道了。选择关键词，首先是要了解买家的搜索习惯，跟进买家的习惯设置关键词，在选择关键词时，需要是热门词汇，但是成百万的使用此关键词，那就要根据自己的店铺实力来选择用或者不用这样子的关键字了。标题中的关键词要达到两方面的目的：一、搜索引擎能够抓取到，进入搜索结果中。二、客户在浏览页面时可以准确理解该Listing是什么产品。在标题的设置中，关键词的选择一定要精准，至于如何选择，会使用数据分析的卖家不妨借助数据分析来多一个维度的参考，如果不懂数据分析，那么不妨借助于多个竞争对手的标题来作为参考，逐层过滤筛选。除了精准关键词，为了涵盖更多的搜索，标题中不妨加入相关度较高的宽泛关键词和长尾关键词。关键词确定后，接着要考虑的是，产品的适用范围和特性(颜色，材质，尺码等)，前边提到，好的标题可以引导顾客产生正确的购买行为，那么产品适用范围和特性则正是对购买行为的一个准确引导。适用范围既不能夸大也不能太窄，夸大容易导致客户购买后的不满意，太窄则会导致流失了潜在的交易。

先把关键词选对，确定好接下来的方向，就可以顺利的起航。