

阿里巴巴国际站运营之如何发布优质商品

产品名称	阿里巴巴国际站运营之如何发布优质商品
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

阿里巴巴国际站如何发布一条优质的商品信息呢？

产品发布的规则

- 1、需发布真实、准确、合法、有效的产品信息。
- 2、若发布含有他人享有知识产权的信息，应取得权利人的许可，或者属于法律法规允许发布的情形。
- 3、禁止发布假货、仿货等侵犯他人知识产权的信息；
- 4、未经权利人许可，不得发布含有奥林匹克运动会、世界博览会、亚洲运动会等标志的信息。

建议在产品发布前仔细查看相关规则，包括：知识产权规则、禁限售规则等避免违规被处罚。

产品类目如何选择

基础操作：

- 1.作用: 用于产品的归类，错放类目将导致买家流失，产品类目选择准确是第一步。
2. 填写要求: 不要放错，避免放在Others下：A . 类目放错会降低文本信息的相关性，从而影响搜索结果B . 放others类目, 买家在类目浏览时无法找到你的产品
3. 常见误解: 放在系统推荐越靠前的类目下，信息相关性越高，搜索结果越靠前。

实际：是否选择系统推荐靠前的类目并不影响搜索结果，搜索出来的推荐类目是系统提供的参考，根据自己对产品的理解选择最匹配的类目。如果系统推荐类目不符合需求，可以手动自行选择。

如何选择类目：

1.在搜索框输入要发布产品的关键词，点击搜索，选择与产品最匹配类目

2.在阿里巴巴前端搜索要发布的产品关键词，看自然排名比较靠前的产品，在保证产品高度相似或雷同的情况下，看同行用的是哪个类目？

产品关键词

（1）作用：产品关键词是对产品名称的校正，便于搜索引擎快速识别准确抓取匹配。跟产品排在第几名是没有关系的。每一个关键词相当于一个流量入口。

一个产品的多种叫法可以在关键词中体现，如“手机”的关键词可以是cellphone或mobile phone等。

（2）填写要求：与标题不冲突。“冲突”的含义：冲突指不是同一产品，如iPhone case 和 Samsung case。

三个关键词尽量做到相互包含不拆分且指向同一款要发布的产品。文本相关性比较强。

（3）常见误解：

A. 三个关键词必须填满实际：是否填满并不影响搜索结果，主关键词必填，另两个关键词可以用长尾词覆盖，如果没有则不用非得填满

B. 关键词比产品名称重要，所以名称可以很简单，关键词填写好就可以

实际：产品名称是第一匹配要素，关键词是对产品名称的校正，两者同等重要。

C. 罗列关键词对搜索结果有利实际：罗列会让搜索引擎抓取不了主关键词，对搜索结果很不利

D. 用不同的或者相近的关键词不断发布产品信息对搜索排序有利

实际：这种铺词行为会导致网站上出现大量的重复铺货，严重影响买家体验；且产品越多管理维护的成本也就越大，会导致网站上出现大量零效果产品，产品数量越多、零效果产品的占比越大，排名受影响的程度也会越大

E. 三个关键词写得一样对排序有利

实际：三个关键词写得一样跟就写一个关键词在搜索中的效果是一摸一样的，且关键词对排在前面还是后面没有影响作用。

Tips：

1、建议先利用好阿里站内关键词，让买家快速搜索到您的产品；

2、关键词不要太长或添加公司内部产品型号，买家较少用很长的词搜索，若产品型号非行业内通用，买家搜索热度可能不高；

3、每个产品可设置三个关键词，同等重要且不分先后，不建议设置三个完全一样的关键词；例如：手机的“产品关键词” mobile phone “，更多关键词”可设为cell phone，mobile；

4、关键词不区大小写；

5、买家喜好度上线后单复数会影响到排名；

产品标题

标题是买家搜索的第一匹配要素，标题的设置决定了买家是否能精准的搜索定位到你的产品，换句话说（同等产品信息质量的前提下）产品名称书写是否专业，决定了你的产品排名是否靠前。怎样的名称书写才算专业呢？怎样的产品名称才是能让买家一目了然？怎样的名称才能吸引买家的眼球呢？

一、要做好产品名称和买家搜索词的相关性

以phone case 举例：

如果买家在用phone case 搜索产品的时，以下三种标题描述方式，从文本相关性上讲，都是一样的，因为标题里都有包含关键词。

Latest high quality tpu pc phone case

New arrival wholesale phone case for iphone 8

Popular style unique design tpu pc phone case for sale

所以不要盲目为了买家搜索词而不断新发产品、重复铺货。

二、产品名称中加for和with突出产品属性和用途的情况——标题中可以使用 with/ for，但一定保证核心词在with/for前面

New arrival wholesale phone case for iphone 8 这个名称中核心词是phone case，在有with或者for系统会判断with\for前面的是核心词

三、产品名称长度——产品名称长度要适当

产品的名称能恰当的突出产品优势特性就最好！

公式：修饰词/营销词+产品属性词/用途/认证/案例等+产品关键词

New arrival wholesale tpu pc phone case for iphone 8

不要过短，也不要过长。买家搜索词是有50个字符限制的，名称写的太长了就跟买家搜索词匹配度不高。不要忘了：搜索引擎优先抓取的是产品标题。

核心关键词倾右放，搜索引擎是从右往左抓取的

四、产品名称罗列和堆砌问题——不要把多个关键词在名称中重复累加

1、产品标题中含多个不同的名称，买家用这些不同的名称搜索都能搜索到该产品吗？其实这是个误区，产品名称罗列和堆砌不但不会提升您产品的曝光可能，反而会降低您的产品与买家搜索词匹配的精度，

从而影响搜索结果，影响排序。

2、标题切勿包含与产品不相关的关键词，非正常手段引流。

五、产品名称中的特殊符号——慎用特殊符号

产品名称中慎用特殊符号“/”、“-”、“()”等，可能被系统默认成无法识别字符，影响排序。

六、产品标题中不能包含品牌词，商标词，阿里巴巴禁售词，发布之后审核不通过直接扣分的

产品分组与属性

产品属性，根据对产品和行业的理解，如实填写，包含必填项和自定义属性，买家了解产品肯定是越详细越好的。

注意点：（1）建议 属性必填；（2）其他属性填写完整；（3）丰富自定义属性进行更全面的属性补充；（4）属性不能与标题冲突

产品主图与详情图

产品主图的重要性：

1、产品图片

基础门槛要求，必须满足，否则无法发布商品（1）图片大小：不超过5M！

（2）图片比例：正方形最佳（比例在1:1~1:1.3或1.3:1~1:1之间）（3）图片像素：大于350px*350px行业化优图规范尺寸比例：建议640*640以上图片数量：建议3张以上，可以展示SKU、产品正面、背面、侧面、细节、商品标签细节等图片一致：产品名称和图片必须一致主体：大小适中，居中展示，不宜过大过小、不完整；背景：建议浅色或纯色底，推荐使用白底（如浅色产品可用深色背景），不建议彩色底及杂乱的背景；Logo及标志：logo固定左上角；部分行业可添加认证标志，固定左下角（允许添加认证标注的行业：汽车、摩托车 运输 电气设备和产品 照明 机械 仪器仪表 机械部件及定制加工 安全防护 通讯 工具）

2、产品视频

产品主图视频一定要充分利用起来，因为视频对流量转化影响非常大，有些产品一定要通过视频来传达，比如音响，显示器等。另一方面，买家可以通过视频全方位了解产品细节，360度无死角，这个是图片替代不了的。

产品详情页的重要性：

通过详细描述填写是否完整来判断信息的丰富度，影响排名，影响曝光；
买家通过描述填写是否专业来判断是否发送询盘给供应商，影响反馈

建议内容：产品细节描述-各种角度、应用场景等

相关产品推荐，也是类似产品营销，六宫格或九宫格加超链 公司实力展示，生产的能力-设备展示，车间展示，图文并茂 包装，物流，设计研发，独特优势、资源整合能力，合作品牌，FAQ等

建议样式：详情视频、分段功能描述、表格、图片四者结合。

产品交易信息

发布产品时，无论选择是否支持一口价。为了帮助买家在价格筛选时快速搜索到贵司产品，所以须填写完整、合理的价格等信息。【温馨提示】价格和最小起订量建议按公司和产品实际情况填写设置哦！

产品物流信息

物流信息：这一块根据公司的实际产能，多久能把客户的货赶出来，以及货物如何包装的，详细描述即可！