

南阳淘宝短视频拍摄|天猫店铺产品主图视频拍摄|拼多多电商运营

产品名称	南阳淘宝短视频拍摄 天猫店铺产品主图视频拍摄 拼多多电商运营
公司名称	河南趣拍文化传媒有限公司
价格	3000.00/月
规格参数	
公司地址	河南省南阳市卧龙区卧龙路与滨河路交叉口凤凰三楼
联系电话	18238118463 18211899396

产品详情

趣拍电商是南阳地区拥有淘宝/天猫官方授权资质的第三方淘宝代运营及天猫代运营服务商，是华中地区具影响力的资深电商代运营公司。

移动互联网时代已经来临了，随着全城无线网的普及，我们的生活已经离不开手机了，现在低头一族的队伍越来越庞大了。对淘宝卖家而言，主要流量入口从PC端转向了手机端，消费者多利用碎片化的时间进行购物，购买的随意性增加。所以淘宝卖家要把精力转移到手机端上来，怎样做好手机店铺的推广下面和淘宝代运营小编一起来看看吧！

手机淘宝无疑是新一轮的淘宝红利期，在PC端竞争已经头破血流的时候，无线端是一个新的战争，为什么无线是淘宝中的蓝海。

1、移动互联网时代来临，当你发现就连50岁的大妈也会玩智能手机的时候，地铁中50%的人都在低头玩手机看电影的时候，移动互联网时代已经来临了，随着全城wifi的普及，我们发现生活已经离不开手机了，对不对？而且细心的人会发现自己店铺的流量重点从PC转到了无线，无线的流量从最开始的不到20%现在已经做到了50%以上，主攻无线端的店铺流量比例可以做到80%以上，这样的一个大环境下，无线就是势，顺势而生，你会很舒服，雷军说过：“站在台风口，母猪都会飞起来。”是不是猪不重要，关键是台风，现在无线就是这个台风。

2、高节奏下的碎片化时间消费，当我们拿到无线端淘宝的浏览时间和人群分析的时候，很明显，买家的购物时间都是一些工作和生活的闲暇时间，这样的碎片化时间点去消费会越来越明显，它很符合无线端的特点，只要有一个手机，手机是不断网的，我任何时间点都能去消费。

3、无线淘宝是淘宝的延续体，马云说过：“无线淘宝的职责就是打败淘宝”2012年第4季度中国手机购物市场规模达196.0亿元，而2012年中国手机购物市场规模达600.5亿元，较2011年环比增长高达488.7%。而且无线淘宝还有他独特的使命，真正打通淘宝的SNS战略，无线端个性化的实现让消费者时刻可以看到自己喜欢的店铺，关注的店铺的产品更新，增加消费频次，做到类似微信基于人群关系的消费体系。

所以综合来说无线淘宝是淘宝的延续体，做好无线淘宝，在近两年的大话题。

-----拆解无线端搜索模型及特点-----

1、人气模型为核心

想了解人气模型的影响因素，可以去读读我的另外一篇帖子(全方位解读搜索权重模型(一)+七天上首页实战案例中提到，并且很详细的讲解，不做过多阐述。无线端的转化率应该怎么提升?影响转化率的因素有哪些?

科技飞速发展，信息光速传播的现在，通过PC端来进行网上购物的人已经占比极少了，大多数流量还是从无线端获取的，很多店家也将重点放在了无线端上，比如宝贝主图与详情页的设计，再比如店面的装修。这种选择是正确的，想要从无线端获取流量，一定要从多方面进行考虑。

既然无线的核心是人气模型，提高PC端的人气排名，就会提高无线端排名，很多人不知道，同时提高的还有类目排名和天猫排名，但是拉升无线端的排名对无线的排名的影响并不大。如何提套无线排名，下面重点讲解。

2、下架时间被弱化

在整体的综合排名中，下架时间的权重已经被弱化，当你宝贝销量达到一定程度的时候，下架时间根本就不会影响你的权重点了，你会发现自己的宝贝一直在首页，在无线的排名中又进一步弱化了下架时间点的权重，比较有意思的是，新品的下架时间权重很大，我猜测这里的维度是新品上架一定的时间段内(7/14天)，下架时间的权重是存在的，之后就别弱化了，当然配合持续增长的销量和转化率才能体现出，要不然权重值依然被弱化，而且带有新品标签的产品会有相应的加权。

3、根据系统和wifi情况被个性化

在wifi情况下排名顺序会改变，大家可以试验下用wifi的情况下和3G情况下宝贝的排名是不一样的，而且再不同的系统下，比如说IOS系统和安卓系统，搜索相同关键词的排名是不一样的。

4、无线设备的特点导致买家行为习惯的改变，从而导致数据与PC端出现大的变化，比如说无线端大词的转化率远高于PC端，无线端的下拉框词的点击量远高于PC端。

5、无线端的四大加权点，无线端成交占比，无线端的成交占比越高，无线端的排名越好，这就是很多店铺无线端流量超过90%的原因，手机专享价，专享价不仅可以提高无线端点击率和转化率，还对宝贝权重有很大程度的提升

淘金币，淘金币的抵购比例越高，权重越大，但是有权重上限。

一阳指的使用，使用一阳指的店铺装修，也会相应的增加权重。

(最近无线端的流量在不断切换，在测试期，所以很多权重点在不断变换)

-----优化方案-----

1、增加无线端的成交占比，我们可以用客服引导买家去线端下单，这是最直接最简单的办法，提高无线站占比，可以增加无线端的优惠政策，比如无线端的特价和无线端的直通车流量。

2、设置无线端的手机专享价，有很多人设置专享价的时候只设置1-2元，其实无线端的专享价不仅可以把流量有效的导到无线，而且在无线端搜索的时候，专享价的标示也能有效的提高点击率，而且专享价

的折扣力度还能提高转化率。

3、设置淘金币，淘金币的抵扣率越高，对点击和转化的影响越大，和专享价的原理是一样的。

4、无线直通车的流量拉升，先说下无线端直通车的特点，点击率和转化率远远高于PC端的数值，点击单价远远低于PC。

无线端直通车选词：大词，搜索量大，出高价，但是扣费很低，可以试试，出价10元扣1元是很有可能性的。

下拉框词：犹豫无线端打字的关系，下拉框词的点击量和流量远远高于PC端，所以多用下拉框词(无线的下拉框词和PC端的下拉框词是不一样的)

直通车后台推荐词的移动设备的热搜词，这些词在无线端的点击量都比较好。

搜索推荐词：无线端宝贝每隔20个就会有推荐词

投放时间:全天的三个时间高峰点12-13点、18点以后、重点在21点-凌晨1点

周六日的全天

投放地域：高客单的产品主要是一线城市，低客单高性价比的主要是二三线城市

调控：注意提高无线的点击率，点击率越高，扣费越低。所以注意找到无线端的高点击率图片，教大家个小技巧，找到直通车报表的创意报表，选择投放设备，找到无线端点击率最高的图片。

5、首图：我一直感觉无线端的首图是提高转化率的重点，无线端的首图430*430以上像素分别是：带有核心卖点文案的主图(可以是拼图)-核心卖点1-核心卖点2-核心卖点3-卖家晒图(真实感)

6、详情页：详情页6屏论，由于流量关系，最好控制在6屏左右。注意的是不同的机型适用的宽度不同，苹果的是480xp，三星的是620xp，所以根据不同的重点客户去选择宽度。

目前趣拍电商已获得实地认证的天猫代运营服务商、淘宝直通车代运营认证服务商、淘宝钻石展位代运营认证服务商、京东认证官方代运营服务商、公司核心团队由拥有十年以上电商实战经验的专家和受淘宝特聘的企业导师组成。