

店铺如何做好选品？辽宁惠购网络科技有限公司

产品名称	店铺如何做好选品？辽宁惠购网络科技有限公司
公司名称	辽宁惠购网络科技有限公司
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	辽宁省沈阳市沈北新区蒲昌路22号4025门
联系电话	17742784015

产品详情

做淘宝的人都知道，最头疼的就是流量问题了，店铺要学会引流，有流量才有销量，所以说流量是店铺成功的基础。流量对我们来说太重要了，设想一下，如果我们的优化都做好了，但是没有人进来浏览，没有人光顾有什么用呢？流量是赚钱的前提，有流量才有机会成交。那么，店铺怎么实现引流呢？

大家都知道[直通车](#)

是店铺引流的主要方式，并且90%的人都在开直通车，直通车可以让你的宝贝在庞大的数据平台中获取更多的人气和流量。但是怎么开好直通车才能取得较好的效果呢？

选款测款：

选款是店铺走向成功的第一步，一个好的选款需要满足下面的条件：款式大众化，有市场需求，受众普及率较高；产品的性价比较高，属性、特点、卖点、价格在同类中具有竞争优势；应季节性，符合当季，需求量较大；基础销量和评价，顾客在浏览宝贝的时候会经常看销量和评价的；稳定的货源，确保产品可以持续不断的供应。

在测款期的时候，我们要保持标题和推广图的一致性，以免造成因创意的差异对数据造成影响，所以我们在这个期间主要分析的是展现量、点击率、收藏量、转化率和停留时间。为了确保测款的准确，需要参考相关的流量数据。

选词：

直通车选词途径：系统推荐词。参考相关性，展现量，点击率等指标做出相关关键词的选择，另外还有最近热搜词，飙升词等等这些词也可以作为你选词的参考，切不可盲目添加，要综合分析再做添加。

直通车后台流量解析。直通车后台流量解析，也是你也是不错之选，相关词的搜索展现情况，一搜便知，下载下来好好研究组合，这个途径还是不错的。

组合关键词。精准狙击选词养词，打好直通车引流!关键词的组合是非常不错的选词途径，这种方式匹配的关键词，相关度高，转化率好。

搜索下拉框。

最近搜索量比较大，近期飙升词等等都会展现在下拉框里，这些词流量较高，另外一些属性词一样可以参考使用。

借用别人的关键词。直接参考同类目热门店铺的热销同类宝贝的关键词，直接套用别人店铺的热词，这样做很轻松，流量也不会小，但是要注意的是，虽然这样流量来了，但是转化率一般不会很好，需要自己一步步优化。

其他途径。比如像生意参谋里的选词助手，淘宝排行榜，top20、省油宝好词推荐等等，这里就不再多说了，以上为最常用的选词方法，选词不可偷懒，基础的东西不认真做，后面就会出现一个个漏洞，各方面问题，词选不好，你是开不好车的。

点击率：

一个创意的[直通车推广](#)

图，可以吸引更多人的眼球，提高宝贝的点击率。怎么才算是一张好的推广图，至少需要具备下面三点：图片清晰、突出宝贝的卖点和促销字眼、宝贝的独特的呈现形式。

除了推广图之外，其他影响点击率的因素：直通车图、首选关键词、宝贝的投放地域、关键词的出价卡位、主推款式。

详情页：

详情页毫无逻辑，凌乱无章是无法吸引消费者目光的，宝贝详情页的好坏，直接影响着转化率。详情页要想做的生动、吸引人，需要突出自己的产品比别人更好的地方;让买家能够清晰地了解到你的产品能给你带来什么价值;列出20个左右的产品属性特征;详情页的文字不用太多，简洁凝练具有冲击力才能给买家留下深刻的印象。

店铺优化的技巧有很多，大家可以根据小编带来的技巧去尝试一下，然后根据实际优化的情况再进行调整，希望今天的分享对大家有帮助哟!