

亚马逊网站排名算法 亚马逊运营搜索 洛菲纳电商平台

产品名称	亚马逊网站排名算法 亚马逊运营搜索 洛菲纳电商平台
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	1.00/平米
规格参数	品牌:洛菲纳
公司地址	深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室
联系电话	18926752640

产品详情

“亚马逊的产品搜索算法是如何工作的？”这是众多亚马逊新老卖家常会询问的问题之一。了解亚马逊如何对其网站上的产品进行排名是很重要的，因为它可以在短时间内就能为卖家带来可观的销售。总所周知，亚马逊产品搜索算法名为A9，与谷歌算法截然不同。由于亚马逊自始至终都希望通过每一位潜在买家最大化其营收，该平台会定期对算法进行评估并更新其系统。

一、相关性

1) 标题——产品标题是亚马逊平台权重较高的板块之一，好的亚马逊产品标题对转化率的提高大有帮助。你需要在标题中就简要的概括产品的要点和关键信息，从而为买家留下良好的第一印象。因此核心关键字的使用非常重要，且避免一些无法展示产品特点的无效关键词。

标题的撰写也有诸多要求，如不超过120字符，标题中只需包含产品相关信息，不能加入促销内容，不能出现拼写错误等等。

2) 产品描述——可视为标题的拓展，概述买家会在你的产品中发现什么。糟糕或不准确的描述会导致负面的反馈，影响你的长期销售。首先你需要了解你的产品有何优势及特点，在撰写描述时尽量贴合产品的实际情况和产品优势。当然，你也可以适当的添加一些品牌故事和介绍，会更容易吸引买家。

3) 产品要点——即Bullet Point，是一种以易于阅读的简洁格式提供有关产品重要信息的方法。每个产品listing中仅可包含最多5个要点，每个要点需要简洁清晰地概括产品的优势、功能以及产品能为买家带来的价值。

4) 产品规格说明——再次强调这部分必须准确无误。任何错误都会对销售产生不利影响。记住着重解决买家的问题而不是产品，告诉买家产品将如何使他们的生活更轻松。

5) 亚马逊搜索词——亚马逊Search Term即搜索词，不在前端公开显示，可以提升listing的搜索权重及可

见性。亚马逊也针对这一板块提出一系列要求，如不得超过250个字符、不能重复单词、不可包含ASIN等等。卖家可以充分利用谷歌关键字规划师来填写亚马逊搜索词。

二、转化率

6) Review——买家review是卖家们梦寐以求，但一评难求的东西。如何在亚马逊严苛的评论政策下通过合理的措施获得大量评论非常重要。首先卖家需要提供良好的客户体验，从诸多评论中就可以了解到，与产品本身的质量同样重要的是卖家在交付产品时所提供的服务。此外，卖家也可以考虑参与亚马逊早期评论人计划和Vine计划来获取评论。

7) 图片质量——产品图片的重要性同样不言而喻，通常卖家对产品第一印象的好坏很大程度都取决于产品图片，要在同类竞品中脱颖而出，除了标题、产品描述等等，产品图片往往能带来更直观的对比效果。为了能充分吸引买家的注意力，并将其他竞争对手比下去，你需要遵循亚马逊的指导方针，使产品图片清晰且精美，利用一些拍摄技巧来呈现高质量的产品图片。

8) 亚马逊Best Seller排名——亚马逊畅销排行榜是衡量产品整体销售情况的重要指标，关于这一排名的影响因素包含订单量、销售速度以及产品评论等等，

总之，销量的增加会提高更高的排名，反之最终增加销量。

9) 页面停留时间——页面停留时间可以帮助亚马逊衡量买家对产品的兴趣度。

若买家在你的产品页面停留时间越长、充分浏览产品描述、产品图片等等，就更有可能促成购买。这就是为何提供合适和相关的产品内容是如此重要。

10) 价格——你需要经常了解产品在该市场的普遍定价如何？竞争对手的定价怎么样？定价有何变化？尤其是要与竞争对手的价格相比，这间接的决定了你的产品定价，以及能为带来多少的订单量。

三、买家评论

11) 处理差评——差评对卖家的店铺来说几乎是破坏性的，在某些情况下，尤其是与假货相关的评论，可能会导致亚马逊发出72小时的通知，意在中止你的卖家帐户，除非卖家能够证明其产品的真实性。但仍然有一些方法可以帮助卖家消除差评。

另一种方法是发送电子邮件至community-help@amazon.com，注明你的产品的ASIN、评论的日期和时间、评论人的用户名以及评论的链接。然后指出评论者在哪些方面违反了review准则。

12) 避免迟发货率——在预计发货日期之后才完成配送确认的所有订单，亚马逊将视为迟发货。其计算方法为延迟的订单数量除以给定时间段内的订单总数，迟发货率仅适用于自发货卖家。亚马逊规定，卖家应维持在4%以下的迟发率，否则将会导致账户冻结。因此卖家需要确保能在预计发货日期前确认订单发货，除避免亚马逊的惩罚以外，还能减少卖家的负面反馈和负面卖家体验。

13) 订单缺陷率 (ODR) ——订单缺陷率是衡量卖家提供良好买家体验能力的主要指标

14) 跳出率——跳出率指买家查看你的listing后跳回搜索结果或者点击其他相关产品的的时间百分比。跳出率较低的产品排名更高，转化率也更高。

15) 库存管理——库存官网常常被卖家所忽略。如果你的库存管理不当，导致缺货或取消订单，那么你的排名将会下降，也会给亚马逊留下不好的印象。此外，如果没有实时监控库存情况，还有可能导致库存滞销，使库存成本大大增加。因此要时刻做好库存记录，知道哪些产品可以及时销售。

洛菲纳集团，联系人：蓝经理 18926752640 微信：lfn01

招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊站群铺货卖家服务。

老牌公司，行业领导者，更值得信赖！！！！

解决大量注册店铺问题。大量铺货问题，大量翻译，大量P图问题，大量发货问题，采购问题！

提供亚马逊全球卖家账户申请及KYC审核、自主研发ERP店群系统终身使用权、完善的物流体系、全流程开店扶持指导、铺货运营技术培训、精细化运营技术培训、技术团队售后指导、店群运营建设、财务体系搭建、推广渠道搭建等。

跨境电商一站式服务平台-洛菲纳Lonfenner

跨境电商是国家意志,从主席G20峰会讲话到克强总理各场合大力倡导；跨境电商是转型机遇,中国传统企业转型跨境电商,是外贸转型重大机遇；跨境电商是企业内需,传统企业已无法承担高成本、低利润的的经营压力；跨境电商是全球刚需,全球的消费者都希望通过电商便捷地购买中国商品；跨境电商是产业趋势,中国跨境电商产业配套,从平台到服商均已到位。洛菲纳为您提供及时的亚马逊资讯 亚马逊是一个国际性跨境电商平台,平台政策千变万化,尤其在亚马的销售旺季,平台政策调整更为频繁。Lonfenner为您提供及时的跨境电商相关新闻与动态,助力广大卖家及时了解平台政策变化、知识产权、商标权、关键词优化、运营推广等相关资讯。洛菲纳愿与您一起分享信息,共享财富！