

# 如何提升搜索权重 蓝一电商来支招

产品名称	如何提升搜索权重 蓝一电商来支招
公司名称	湖南蓝一电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	长沙市雨花区万芙路与迎新路交汇处汇景豪庭A座1703房
联系电话	18975608842

## 产品详情

蓝一电商教的淘宝开店技巧里，关于提升搜索权重的八个指标的知识，都是经过学员在实际开店中验证过的。关键是要真的理解，理解了对于卖家今后运营店铺一定会更多自己的思路哦。蓝一电商有更多精彩内容等着你，请关注“湖南蓝一电商”公众号。

### 第一个指标：单位流量产出

什么是单位流量产出呢？很好理解，就是平均每个访客能带来的销售额。这是一个综合计算出来的指标。为什么这个指标如此重要？跟着我们的思路一起来其实很好理解，淘宝肯定是希望让有限的流量都能被充分的利用，让单个流量产出的销售额越高越好。

这个指标的好坏主要受三个因素影响：访客精准度、转化率以及客单价，其中访客精准度能影响转化率高。一般情况，搜索流量要比活动流量和钻展流量更精准。淘宝客的流量，精准度不太好控制。

在生意参谋--市场行情--行业大盘，（选择最近30天的数据）找到子类目：

可以看到如下数据：客单价\*支付件数/访客数，用这个可以简单判断一个单位流量的产出（这个数值也不是绝对精准的，要注意），这能给我们单位流量的产出有一个大概的参考。另外，如果有专业版生意参谋的学员，可以查看主竞品的单位访客产出值，能给优化提供一定的依据。

当然，不同的流量渠道，单位产出也有很大的差异，因此要看店铺的流量结构来判断。

在运营中，蓝一电商遇到过很多的学员，经常遇到转化率很高，但是排名权重表现却不好的情况，这是因为大家都把注意力关注在转化率上，而忽略了客单价。这可以在生意参谋首页上看一下客单价水平是否低于行业均值太多。

## 第二个指标：单坑月产出

单坑产这个指标很重要，它的重要源于淘宝上每个位置的稀缺性。淘宝上的产品处于无限增加的状态，但是位置却是有限的，这个位置给了你，就没办法给别人。而淘宝会把这个位置给能创造价值最大化的人，这是以“销售额”来作为评断的依据。

而销售额来自：价格和销量。我们可以发现，单纯的低价或者高销量都不一定能让排名靠前。

## 第三个指标：店铺停留时间

这里指的是店铺停留时间，而不是页面停留时间，因为页面停留时间只是这个指标中的一个部分。

店铺是否有吸引力在店铺停留时间这里就能得到体现。而影响店铺停留时间的主要原因除了页面停留时间，页面停留时间的关键在于详情页的设计。还有一个就是跳失率。

影响跳失率的关键因素有以下三个：

- 1、流量的相关性：也就是说我们的流量不够精准，这要求我们检查自己的关键词，确保关键词都是相关的，不然就算能给我们店铺带来流量，但不相关的流量也会影响店铺搜索权重。
- 2、详情页的吸引力：这既要有美工功底，也要有设计逻辑，如果设计的索然无味，自然是不能引起消费者看下去的兴趣。（蓝一电商提供图片拍摄和店铺装修、运营推广等相关网店服务）
- 3、关联销售的水平：关联销售的优势就是，当客户没看上此商品还可以看彼商品，只要有点击，也会减少跳失率的问题。

## 第四个指标：店铺动销率

店铺动销率在衣服、鞋子、包包等这些竞争大的非标品类目中更加重要。

动销率跟滞销率相关，淘宝的定义是：连续90天没有销量，且没有对宝贝进行任何操作的称为滞销商品。但实际上，我们发现连续一个月没有销量的产品基本上就可以被叫做滞销商品了。

但在一些冷门类里面，这个期限会长一点，最长不超过90天。大家可能会好奇，动销率指标有没有明确标准来表明多少才算好？回答是，并没有。要看类目来，例如服饰这些类目的要求要高一些，而图书这样的类目，指标就要低一些。

## 第五个指标：店铺层级

店铺层级越高，得到的免费自然搜索流量就越多。在店铺层级排名上升的时候，相应的，自然搜索排名也会跟着上升，层级排名下降，搜索排名也随之下降。

占卖家总数七成的底层卖家就是处于第一层级和第二层级的。关于如何突破店铺层级，获得更多自然流量，蓝一电商还是很有经验的。

蓝一电商提供系统的网店知识教学，并且可以利用公司资源协助学员去突破店铺层级。

## 第六个指标：消费者售前反馈

在商品成交前，消费者的一些反馈行为（收藏和加购）。售前的相关反馈指标反映了我们商品的人气，只要我们能在这两个指标做的比行业均值好，就能让搜索引擎对我们店铺产生信心。

第七个指标：消费者售后反馈

售后反馈指标包括了好评率、带字好评、追评、分享、二次回购等方面。

第八个指标：综合服务质量得分

这包括退款率和旺旺客服响应速度等。

蓝一电商有很多学员反馈，他们在没有经过系统的学习前，哪怕在网上想要看懂一些比较详细的网店相关知识和操作都是比较困难。于是尽管自身觉得求知欲和学习能力很强，但还是在网上学的一知半解。但在蓝一电商学那么多的网店知识和操作技巧，却都能弄懂。

这是因为蓝一电商的老师有丰富的教学经验，能够提取重点，不会一股脑的灌输把学员搞懵。而且一对一教学可以在学员遇到不懂的问题时及时提供指导。这样才能让学员更好的学以致用！

今日分享到此为止，想知道更多网店精彩干货，请关注“湖南蓝一电商”公众号。