

蓝一电商 新手卖家如何利用自然流量来打造爆款？

产品名称	蓝一电商 新手卖家如何利用自然流量来打造爆款？
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

新手卖家做店铺前期没有那么多资金投入，要提升销量就得有店铺里有爆款，但是想通过直通车和活动这些来提升销量，对新手卖家也有很多局限性，比如说资金和等级达不到要求。因此蓝一电商总结了一些学员操作过的比较可行的一些关于用自然流量来打造爆款的方法，分享给大家。大家可以关注“湖南蓝一电商”公众号。

一、写宝贝标题

在制作自己产品的标题是，先要明白标题对宝贝流量有哪些影响？

1、影响电脑端和手机端自然流量搜索

如果标题上没有关键词，消费者自然搜索不到我们的宝贝。

2、影响猜你喜欢免费流量

猜你喜欢产品主要是由人群标签和猜你喜欢权重来决定的，为了让我们的流量更加精准化，从而能够让客人快速找到符合他们的购买习惯。不同的价格、不同的人群，展示也会不同。

3、影响人群标签

在买家账号产生购物行为和购物意向时（关键词搜索、浏览宝贝爱、收藏、加购、购物频率等），年龄、性别、爱好、职业和消费水平这些买家标签在某段时间内也有不可预知的随意性变化。也就是说同一个买家属性标签实际上会对应N个行为属性标签，这也导致买家人群标签的不稳定。

二、如何去制作自己的精准标题

假如拿做大码女装类目的学员来举例，他主卖连衣裙。

第一步：明确中心词，大码连衣裙。

第二步：搜索中心词，在淘宝上搜索大码连衣裙这个关键词。

第三步：下载关键词，任意点击一个店铺进去，点击TOP20W关键词，下载。

第四步：筛选符合我们类目的关键词。

第五步：点击筛选类目，输入我们的类目，然后把包含中心词的关键词筛选出来。

第六步：搜集该关键词的市场均价，我们就要在淘宝上搜索关键词：大码连衣裙，点击按照销量排名，把销量首页所有别家的自然流量的价格加起来，再除以44（因为首页一共44个店铺），得出均价73.5，如图：

算出均价的话，我们可以在均价的基础上加减10元，然后我们定价时覆盖到这个价格区间，这样客户群体才能尽可能多的被覆盖，后期手淘推荐和猜你喜欢流量才会多。

第七步：定位关键词精准流量

做任何决定都不要用主观意识去做，要依靠数据，刚刚下载筛选好的关键词有上百个，把每个词的点击率、转化率、点击指数、市场宝贝数量、均价。从销量第一页到第十页的数据收集好，用来判断后期我们操作流量的难度。然后把不符合自己宝贝属性的都排除掉。

第八步：关键词排列

把剩下的关键词，排列起来，有雷同文字的挑选出来。

第九步：组合标题

把这些雷同的文字选出30个字组合起来，只要通顺即可。这样的标题精准度是相当高的，但对后期在操作流量、点击率、转化率就容易多了。

更多精彩内容可以在“湖南蓝一电商”的公众号看到哦。