洛菲纳老司机教你如何优化Listing提高转化率

产品名称	洛菲纳老司机教你如何优化Listing提高转化率
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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Listing优化是将流量吸引到产品Listing并获得销售的最有效手段。此外，随着市场在2020年以后变得越来越拥挤，有效优化亚马逊商品信息的能力是一项关键技能。

01、收集拓展关键词

在决定如何优化亚马逊列表时，相关的关键词是基础。如果基础牢固，您的亚马逊产品Listing将在搜索排名中排名较高，并带来更大的转化。

亚马逊的算法相当简单。消费者搜索关键词和与这些关键词最匹配的卖家Listing按相关性顺序进行填充。为了找到最适合您的Listing的关键词，我们建议使用关键词搜索工具，并创建一个包含买家用来搜索特定产品的有用术语和短语的表格。

记得要同时包含短尾关键词和长尾关键词，因为每个关键词都有特定的用途。短尾语非常适合在产品标题中使用，而长尾关键词对于包含在产品描述中非常有用。

同时还要研究竞品的关键词，通过JS网页版的关键词工具，反查到竞品的关键词，将所有关键词下载到Excel中，按照搜索量、相关程度、排名容易度等信息筛选出最有价值的关键词。

关键词匹配并不是影响Listing排名的唯一直接因素（价格，历史销量都起着作用），但它是最容易改变的因素。

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,平台政策干变万化,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！

我们为您提供海量的亚马逊运营资源

.美亚销量排行榜　　.专业长尾词寻找工具

.美亚新品排行榜　　.在线关键词搜索追踪工具

.产品跟踪+销量估算　　.商标快速查询工具

.关键词变化趋势　　.专利搜索工具

.供应+采购趋势分析　　.货源网站推荐

.搜索引擎优化资料及工具　　.美国lightning deals.

洛菲纳经营范围

一、跨境电子商务

亚马逊、速卖通等跨境B2C销售，以及独立站项目

二、物流以及仓储服务

国际物流以及亚马逊、速卖通等卖家产品的仓储服务

三、分公司孵化

全程指导全国各加盟公司的开业培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，以及技术指导、品牌注册、物流仓储服务、境外收款等一站式服务。

四、跨境电商创业园孵化

自建跨境电商创业园，为有志于跨境电商行业的个人提供入门培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，到入驻园区、技术指导、品牌注册、包装物流、境外收款等一站式服务。

唯一官网http://www.lonfenner.cn

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 电话：联系手机：18926752640 15361698380 微信：luofn01　luofn02

02、优化产品标题

产品标题是买家最先看到的商品信息。因此，在标题中必须包含该产品的一些主要关键词 。此外，卖家将产品的品牌名称包括在内，因为喜欢该产品并觉得很有价值的消费者将希望了解制造该产品的公司，以便将来可以购买，这也是一个提高客户忠诚度的好方法。

Amazon标题的通用结构如下：[品牌名称] – [产品类型] – [功能1] – [功能2] – [尺寸等]

尽管亚马逊的产品标题字符限制200个，但买家应尽量将标题保持在80个字符以内，超过此长度的标题将在移动设备上被切断，导致糟糕的客户体验。

03、增强五点描述的吸引力

五点描述的文案对Listing的转化有相当大的影响，因为该区域比产品标题具有更多的处理空间，卖家可以嵌入一些最相关的长尾关键词。

比起产品功能，消费者关心这些功能所带来的好处，卖家应该利用此空间突出显示如何通过购买商品来改善消费者的生活。

五点描述是卖家提供担保最好的展示机会，消费者在知道产品附带保修服务时，他们会更有信心购买。

04、最大化利用产品描述

与五点描述一样，产品描述版块这是集成长尾关键词的理想空间，因为字符数（2，000）远大于前两个部分。

但是，作为所有关键词优化工作的一项原则，请勿随意填充关键词，卖家应该使用产品描述区域来加入比标语，利用能增加销售量的诱导词以及尽可能具有描述性的方式为客户描绘产品的使用场景。除了展示产品功能，卖家应该说服消费者他们为什么需要该产品。

鉴于产品描述是一个绝佳的讲故事机会，卖家可以使用亚马逊A
+页面将其产品描述提升到一个新的水平。

05、提供优质的产品图片

无论是在零售商的专用网站还是在亚马逊市场内，图片都是创建可转换产品页面的关键组成部分。

在亚马逊上，卖家可以上传7张产品图片。在有限的空间内，卖方必须提供精美的图像，以使潜在的买家对产品是什么以及有什么功能更好的了解。为了实现此目标，专业卖家要想提高销售速度就必须拥有几种类型的产品图片：

产品的多角度展示图；产品的使用场景图；独特功能的特写图；竞品的对比图

除了这些图片之外，卖家还应认真考虑为产品添加视频。视频内容比以往任何时候都更受欢迎，并且已证明在产生转化方面非常有效。强烈建议将产品视频用于亚马逊列表优化，因为这种类型的内容不仅更深刻和更具描述性，而且通常可以易于消化的形式合并其他图片中包含的所有信息。

此外，还有Q&A和Review的打造，一个完整的Listing的创建是相当耗时的，这期间关键词的搜集就要占很大一部分工作，如何将有价值的关键词无缝嵌入Listing也需要一定的经验和技巧。

Listing生成器2.0面市

为了帮助卖家更高效的打造出自带流量的Listing，Jungle Scout重磅推出了新功能“ Listing Builder 2.0 ”，是

一代Listing生成器的进阶版，可以结合关键词和listing内容，为你的新listing以及已有listing打分，并提出优化建议。

一键检测Listing质量

使用Jungle Scout的AI驱动的Listing优化得分（LQS），检查listing的排名和转化销量。实时衡量产品标题，描述，五点，关键词，图片等元素，即时获得实时反馈来调整listing。

破解竞品成功经验

除了分析自己的Listing质量，还可以将竞品的标题、五点和描述复制粘贴到Listing Builder2.0中，查看竞品listing质量得分，有助于分析对比竞品listing，找到优化要点。

智能嵌入相关关键词

利用热门关键词创建成功的SEO策略，提高产品在亚马逊搜索结果中的排名。导入现有的关键词列表，即时创建关键词库，或使用高级过滤器来识别高排名或中等排名的关键词来打造排名或者调整广告支出。

卖家后台轻松同步

在卖家中心和Jungle Scout之间轻松移动listing。将新listing拉入Jungle Scout进行测试和优化，然后以CSV格式下载并将它们同步上传到卖家中心，优化效果立竿见影。