

亚马逊运营SEO优化A9算法-洛菲纳亚马逊店铺注册

产品名称	亚马逊运营SEO优化A9算法-洛菲纳亚马逊店铺注册
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

关于亚马逊运营中的Listing优化，我在之前的文章中谈了很多，也谈得很细，今天，我想换一个角度，从A9算法的角度，带着大家一起重新梳理一下运营中应该做的SEO优化。谈到A9算法，相信大部分卖家都不陌生。作为亚马逊平台运行的底层算法，我们虽然没有具体的看到它，但它却又存在于我们看到的每一个具体的搜索结果中，每时每刻都在影响着我们的运营。既然具有如此巨大的作用，那我们自然有必要搞清楚其运行的逻辑。和Google，百度等搜索引擎以提供信息为目的的算法不同，A9算法整个运行的目标是交易，为促成交易而生。正是基于以达成交易为核心的目的，A9算法的核心可以归结为两点：一、信息的相关性；二、信息的表现。反映到亚马逊平台，则是Listing的相关性和Listing的表现。正是这两个核心要素，影响着卖家的Listing在亚马逊搜索结果排名中的高低。所以，对于卖家来说，我们想要做好亚马逊运营中的SEO优化，必须紧紧围绕Listing相关性和Listing表现的好坏来展开。接下来，我们具体来看。

关于Listing的相关性，主要体现在以下几个方面：1、Listing类目选择 我们知道，发布产品的步就是根据产品选择类目，由于不同的类目下Listing的数量不同，有的类目Listing数量多，有的类目Listing数量偏少，很多卖家在发布产品时为了追求“更好的冲BSR排名，更快的成为Best Seller”的目的，故意把Listing创建在一些较小的类目，表面上来看，这样固然可以达成目的，但实际上，如果自己的产品和选择的类目相关性不高，就严重的违背了A9算法相关性的要求，也会无形中影响了Listing的权重。所以，从相关性的角度考虑，关于类目选择，我的建议是卖家一定要尽可能选择精准类目为宜。2、Listing标题设置 Listing的标题是整个Listing权重大的部分，所以，要想让系统精准识产品和特性，Listing标题一定要认真撰写。一个好的标题一般包含：关键词、特性词、数量词、颜色词和适用群体等，只有包含了尽可能精准和详细的内容，才能够让A9算法识别到你的产品，并精准的推送到潜在消费者的面前。当然，为了获得更高的转化率，在标题的设置中，卖家还需要注意大小写的整齐性，以及用标点符号对标题适当断句等。3、Listing Search

Term关键词 Search Term关键词是隐藏在后台的关键词列表，消费者在前台不可见，但它有真实的参与到搜索中，所以，卖家一定要设置好Search Term关键词，以便于Listing更多的被A9抓取到和匹配到潜在消费者面前。具体来说，在Search Term关键词的设置上，卖家要从消费者的角度考虑，搜索和整理尽可能相关的关键词，为了节省空间，填写更多的词语，在Search Term列表中，关键词不要重复，但是，由于单复数会影响搜索结果，所以，对于核心的词语，可以同时填写单数和复数。根据亚马逊新的规则，Search Term关键词列表中的前250个字符参与搜索，所以，卖家一定要充分利用好这250个字符。

4、Listing的五行特性和产品描述

五行特性和产品描述既会被A9抓取，同时也是打动和说服消费者，进而提高转化率的非常重要的内容，所以，卖家一定要用心撰写，谨慎对待。在五行特性和产品描述中，卖家需要考虑几方面的要素：关键词(产品的关键词一定要恰当的使用进去)，说服力(要想方设法用可读性强的直观感性的语言去打动消费者)，格式(小段落、空行和每个部分的形式等)。总之，一条出彩的listing既有利于被A9抓取，同时更有利于抓住消费者的心，极大的提高转化率。戳这里，我们要带你从title、图片、search terms、bullet point等入手，打造一条满分的亚马逊listing！

关于Listing的表现，主要包括以下几个方面：1、产品价格 低价一直以来都是亚马逊自身和其他对手竞争中致胜的法宝，凭着低价的优势，亚马逊先是战胜了巴诺书店，后来又击败了沃尔玛，也把贝索斯推上了世界首富的宝座。对于亚马逊卖家来说，不要抱着消费者“钱多人傻”的心态漫天标价，要想在竞争中取胜，获得平台更多的流量，有竞争力的价格必不可少。2、产品图片 网上购物几乎等同于看图购物，产品图片，尤其是产品主图在运营中至关重要。亚马逊对产品图片做了具体的要求，比如像素大于500*500，好1000*1000，主图需要纯白底色，主图上不可以带任何其它文字等等，卖家要想让你的图片得到亚马逊的认可获得更多的曝光和流量，一定要严格遵守亚马逊的要求。当然了，在平台基本要求的基础上，如果能够做到美观、有质感，对于点击率和订单转化率的提升自然是大有裨益的。3、订单转化率 不同的Listing在订单转化率方面也有不同，更高的转化率在A9算法看来就是更符合消费者需求，所以，也会在随后的推送中给以更多的曝光，分配更多的流量，所以，卖家在运营中一定要关注自己的转化率。4、产品Review 产品Review既是Listing非常看重的一个权重要素，也是消费者非常在意的一个口碑要素，更多的Review数量，更好的Review星级，都是亚马逊卖家运营中应该长期关注的变量。Review数量的多与少，好与坏，都会反馈到产品的转化率和销量上，卖家在运营中一定要认真对待。影响亚马逊运营的要素有很多，但从A9算法的角度看，卖家如果能够从上述要素入手，努力打造，反馈到运营层面，卖家可以获得更多的曝光和流量，消费者的订单越多，从数据层面上，订单转化率也高于同行，这些数据的汇总，打造一个Listing也就不是难事了。

深圳洛菲纳集团致力于跨境电商亚马逊已5年有余，官网：<http://www.lonfenner.cn/>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。

联系人：蓝经理 18926752640 微信：lfn01 宋女士 15361698380 微信lfn02

我们的地址：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室联系手机

: 18926752640 期待您的咨询

深圳市洛菲纳电子商务有限公司成立于2014年底,主要运营亚马逊、速卖通、wish等第三方平台和自营独立站业务，总部位于跨境电商的前沿阵地深圳。5年时间，洛菲纳分公司遍地开花，分别在北京、天津、江西、山西、河南、福建、甘肃、湖南、安徽、江苏、四川、云南等地成功孵化了500余家分公司，人员规模达上万余人。公司孵化了万名个人卖家,迅速实现了月纯利润超万元的个人创业目标。洛菲纳凭借科学的发展策略和运营模式，创造了不可思议的口碑效应。目前已经成为中国区连接工厂和外贸商圈具影响力的综合服务商之一。官网：<http://www.lonfenner.cn/>

我公司主要经营亚马逊运营培训，店群铺货ERP系统，亚马逊店铺注册，等周边服务。国际物流服务，外贸独立站点建设，推广，运营及其网络优化推广培训。