

深圳天猫店代运营公司2020单品权重优化技巧

产品名称	深圳天猫店代运营公司2020单品权重优化技巧
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

产品详情

2020单品权重优化技巧

深圳天猫店代运营公司2020单品权重优化技巧

1、虚假库存

缺货退款，售罄率

缺货退款无疑是要降权的，但是这里看到的售罄率就有卖家质疑了，这个不是活动的吗？但是我要告诉你，假设你库存设置上万件，每天流动的只有十几二十单，淘宝会认为你卖不完，不会多给你流量，如果你库存确实有上万件，你可以设置几百件库存，每天也是十几二十单，淘宝会认为这个季度你能卖完，所以会多给你流量，但是这样做会多了工作量，因为你库存要及时跟进，要保证有货的情况下不会被卖家拍完，所以很多人也要纠结了，果断放弃这块，不过也可以，毕竟这块加权没那么大

2、橱窗推荐以及精品橱窗

很多卖家在上宝贝的时候都忘记设置橱窗推荐，其实这个也是可以给宝贝加权重的，有的还可以添加精品橱窗，那样的话权重会更高一些。

3、宝贝人气

人气值，这个权重现在是越来越高了，影响因素非常多，我就说几个重点，购物车，收藏率，转化率，动态评分，回头客比例，好评率。

4、收藏加购物车量

收藏加购物车宝贝的人气就比较高，一般加权是比较都的，如果老客户收藏加购物车转化也是可以给宝贝带来很高的权重。

5、点击率

影响点击率的因素有：主图，价位，标题

主图尽量不要牛皮癣，主题要明显，如果是服饰类目最好有模特试穿图，如果同款主图要有差异化，每个买家的心理价位都不一样，这个定价也可以根据同行来设置

这里可以看出连衣裙这个关键词116-270价位的消费人群占比最高，那我们定价就可以在这个区间内，不过这个数值也意味着，这个价格区间的卖家也是相当多，所以定价也是门技术活。主图可以适当的做一些文案来吸引客户点击，但是不显得杂乱无章，一定要做到美观

6、宝贝关键词匹配度

选择合适自己的关键词即可，淘宝个性化搜索的原因就是为了提高卖家的转化率，所以精准的客户，转化率才会高，定位的时候，关键词就能达到定位效果了，举个例子说明，时尚连衣裙和韩版连衣裙，看起来都一个性质，潮流款式，不过数据证明，搜索人群却不一样

年龄分布，搜索时尚连衣裙这个关键词年龄主要分布在25岁以上占比比较多，搜索韩版连衣裙这个关键词年龄主要在18-29占比最多，所以每个关键词都有符合这个关键词的人群，今年数据化运营比较重要

7、坑位产出值

淘宝是非常聪明的，他们喜欢让那些产出值更高的宝贝排在前面，前提是你这个宝贝不会拉低这个平台

的价值，所以价格太低，即使你产出值高，但是实际上给淘宝创造的价值不高，如果你把这些流量分配给客单价更高的店铺，那产出值就更高了，所以低价宝贝对于淘宝来说比较适合排到后面去，因为如果前面客单价较高的没有成交，买家也能发现低客单价的宝贝。基于前面的原因，所以每个坑位的产出值都是固定的，如果淘宝把豆腐块给你一天，但是你的产出值比第四名还低，第二天淘宝会把坑位给第四名。优胜略汰法则

8、点击转化率

前面也有讲过这个点击转化率了，淘宝的目的是让整个类目的转化率都得到提升，所以弄了个个性化搜索，不符合你宝贝的买家就不会浪费这些不精准的客户给你，所以转化率很重要，但是转化率也不能太高，如果有不正常的交易行为，系统会对你店铺进行排查，看你是否有虚假交易行为，并且把你宝贝关进小黑屋

9、详情页布局

关联营销：关联营销不超过8款=不超过一屏，买家点进你这款宝贝看详情页是为了进一步了解宝贝信息，而不是刷了好几屏还是没有看到自己想要的东西，那么我想问你，这样做，买家的购物体验好吗？你不重视购物体验，淘宝比你重视，那么淘宝凭什么给你流量

卖点体现：6屏之内，必须体现出买家想知道内容，而不是你一大堆买家好评，买家喜欢看评价何必去看你详情页，所以你详情页必须把宝贝的特色体现出来，并且在6屏之内，比如我的宝贝是T恤，我就要体现出，我这件T恤和同行不一样的地方，比别人透气，比别人有弹性，承诺不起球不褪色不变形，性价比最高

10、评价、类目、卖家承诺、宝贝动态评分、付费推广等等

这些都是可以给你宝贝加权重的，评价就不多说了当然是好评越多越好，最好是能有很好的买家秀，宝贝的类目不要放错了，属性和标题都要吻合，卖家承诺包括七天无理由、运费险、订单险、发货时间的承诺是否履行，直通车推广是可以拉你宝贝搜索权重的。宝贝的动态评分就不多说了，自然是越高越好。

深圳天猫店代运营公司

官方联系方式：13397212859

官方微信：13397212859

官方qq:344197770

公司地址：浙江省杭州市西湖区振华路298号

浙江品融：www.pinkroon.com