

天猫代运营服务商通过搜索权重深度解析才能获得流量

产品名称	天猫代运营服务商通过搜索权重深度解析才能获得流量
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

天猫代运营服务商通过搜索权重深度解析才能获得流量

获得免费流量对于我们淘宝卖家老说是店铺运营推广过程中最重要的一个问题。因为只有店铺有了流量才能有成交、有销售额、有利润，这样才会有继续做下去的动力。只有店铺有了流量我们日常的优化主图、优化详情页亦或者精准自己的人群标签才有了意义，对于店铺来说流量就好比支票上的那个一，只有有了那个一后面的零才有意义。所以我们想要做好淘宝，首要的工作就是知道怎样获取足够的流量。其实对于淘宝的流量分配来说是有一套系统的算法在做支撑的，只要我们明白了这套算法的分配逻辑，我们获取流量也就不会那样困难了，所以我们今天就和大家聊一下有关淘宝搜索分配逻辑的那些事。

图1【图片来自淘宝网，仅供参考】

上图是生意参谋下品类分析给出的数据参考，我们可以从截图里看到我们日常关心的转化率、商品访客、收藏加购、停留时长等数据，当然还有我们日常不经常观察的数据也都在列。从上面这些可以看出，想要做好淘宝只要维护好以上的数据就可以了，只是有的数据考核权重大，有

的数据考核权重小而已，其实对于淘宝来说已经把自己权重的分配逻辑明确的给到了我们广大的卖家朋友们，只是我们一直以来没有太过注意而已，亦或者注意到了也知道这些数据的重要性但是不知道具体怎样做。下面就和大家详细分析一下哪些数据是对于我们提升搜索流量权重最大，以及如何优化这些数据。

.....

说到免费搜索流量我们首先要说的肯定是点击率，因为点击率是我们宝贝上架以后最先有的数据。我们都知道淘宝对于新品或多或少都是有一些流量扶持的，只是因为店铺所处层级的不同所扶持的流量多少也有所不同而已。淘宝在产品上架之后都会先给与一部分的展现，如果我们抓住了这个展现并且数据表现优异，系统就会继续给与更多的展现，如果还能数据表现优异就会继续给更多的展现。前提是我们的数据能够一直表现优异，这里说的表现优异就是我们常说的点击率，也就是说我们想要获取更多的访客就要在产品上架的时候就要有一个好的点击率，而想要有一个好的点击率可以从以下几个方面着手。

1、标题的关键词要精准

我们的标题30个字，是由很多关键词组合构成。很多商家朋友们为了能有更多的展现什么关键词都往自己标题里面放，也不管适不适合自己的产品。其实这样是不对的，热词确实可能给我们店铺带来展现，但是不精准的展现会造成点击率降低，从而影响流量的获取，所以第一步我们要精准自己的标题。

2、找准自己产品的核心卖点与客户关心的契合点

这里说的也就是我们产品的卖点和客户的痛点。找好以后尽量用图片的形式去展示，如果实在展示不了也可以用文字来替代。比如对于夏季客户买鞋子来说最关心的就是透气问题，所以我们就要展示鞋子的透气性，比如展示鞋面的大网眼这个细节，让客户清晰的知道我们鞋子是如何透气的。再比如客户关心的是鞋子防滑问题，我们也可以着重展示鞋底

是如何防滑的，通过这样展示客户关心的卖点也可以有效的提升点击率。

图2【图片来自网络，仅供参考】

3、多做几张图片利用直通车来筛选出最优质的图片

系统扶持展现不会是一瞬间亦或者一天，而是按照周期来分配的只要我们这个周期内能有一个好的数据表现就可以了，所以我们可以上架之后利用直通车快速测试出来一张点击率高的图片，然后替换到我们的主图上也是可以的。对于点击率来说不管我们用什么方法，只要能得到一个良好的点击率就可以了，前提是不能为了点击率去骗流量。

点击率优化好了以后我们关注的就是停留时间了，这个数据在很多时候大家都不关心的，认为这个数据不是很重要。其实这个想法是不对的，对于现在的淘宝来说停留时长也是一个很重要的权重，因为对于目前的淘宝来说客户能在平台多停留1秒，就会在别的平台少停留1秒，购买的几率也就大了很多。所以平均停留时长也是很重要的，想要提升这个数据除了优化主图和详情页以外，做一个有创意的视频也是很重要的，如果能让客户看完60秒那就更好了，除了这些我们还可以从客户的评价晒图入手，比如多多鼓励客户拍摄吸引人的精美晒图和视频，这样也可以增加客户的停留时长。

接下来关注的就是收藏加购率了，尤其是对于新品来说这个尤为重要，因为对于新品，购买相对来说会少很多，所以系统这个时候考核的就是链接的收藏加购率，想要提升自己，可以从活动以及服务入手，比如我们经常用到的告诉客户收藏加购可以优先发货，亦或者收藏加购可以得到特定的礼物、优惠券、打折促销之类的，通过优惠来吸引客户，只要我们加购率能高于同行就可以得到淘宝更多的流量扶持。

第四个就是我们最常说的转化率了，毕竟淘宝还是一个卖货为主的平台。说起转化率我们想要得到淘宝更多的流量扶持就要想办法让自己的转化率高于同行平均数据，只有高于行业平均之后淘宝才会给我们分配更多的流量，而想要高的转化率就需要我们对标题进行优化来保证流量的竞争性，对详情、主图、评价、晒图等内功优化来提升客户的购买欲望

，亦或者直接通过优惠活动来提高客户的转化率。每一个商家每一个类目都有自己提升转化率的方法，我们需要做的就是通过观察、学习同行的方法，然后在自己店铺实施并且总结整理出一套适合自己的方法。

除了上面说的这些我们还需要注意客户的UV价值、老买家的回购率、产品的详情跳出率、店铺DSR等各项指标，只有我们细心的把这些数据都优化好了，流量自然而然就会有的，尤其是那些我们容易忽略的细节问题更要注意，对于淘宝来说细节有时候是决定成败的关键。