

易观商刻“互联网+导师团”

电商书系

解密

淘宝
天猫

新版直通车红利

一本书吃透低成本打造爆款的推广技巧

姜云宝◎著

烧钱的无底洞？直通车成了你玩不起的推广工具？
扫描书中二维码，视频课手把手教你投入产出最大化！

- 直通车位数量少了 ▶ 不怕，教你标王竞位技巧
不会添加高点击转化的关键词 ▶ 不怕，教你玩转选词魔方
拿不准创意广告图的效果 ▶ 不怕，教你创意测试新方法
质量得分长久徘徊在低位 ▶ 不怕，教你质量得分提升窍门
移动折扣涨了 ▶ 不怕，教你精确溢价赚流量



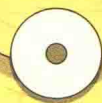
中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

易观商刻“互联网+导师团”

电商书系



淘宝
天猫

新版直通车红利

一本书吃透低成本打造爆款的推广技巧

姜云宝◎著

人民邮电出版社

北京

图书在版编目(CIP)数据

解密淘宝/天猫新版直通车红利,一本书吃透低成本打造爆款的推广技巧 / 姜云宝著. — 北京:人民邮电出版社, 2016.7

ISBN 978-7-115-42427-3

I. ①解… II. ①姜… III. ①电子商务—商业经营—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第098384号

内 容 提 要

本书从淘宝/天猫新版直通车规则的变化谈起,讲授新版直通车如何操作和竞位,如何进行关键词推广,如何设置创意广告图,如何提升质量得分,如何竞争标王,如何进行定向推广及店铺推广,如何提升自然搜索排名。本书逻辑清晰,案例丰富,为读者提供了应对淘宝/天猫规则变化的方法和低成本打造爆款的推广技巧。

本书适合广大淘宝/天猫卖家、直通车推广运营专业人才阅读,也可供电子商务从业人员、创业人士、各大电商培训机构参考使用。

◆ 著 姜云宝

责任编辑 折青霞

责任印制 周昇亮

◆ 人民邮电出版社出版发行 北京市丰台区成寿寺路11号

邮编 100164 电子邮件 315@ptpress.com.cn

网址 <http://www.ptpress.com.cn>

北京瑞禾彩色印刷有限公司印刷

◆ 开本: 690×970 1/16

印张: 15

2016年7月第1版

字数: 186千字

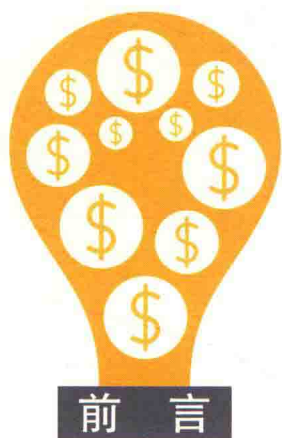
2016年7月北京第1次印刷

定价: 49.80元

读者服务热线: (010)81055296 印装质量热线: (010)81055316

反盗版热线: (010)81055315

广告经营许可证: 京东工商广字第8052号



直通车是淘宝/天猫商家必用的引流工具，尤其是在新店刚刚开张，需要“引流破局”的时候。旧版的直通车引流找关键词需要全网搜词：“数据魔方”的词、淘宝“主搜”的词、淘宝主搜“你是不是想找”的词、以及“量子”“直通车”词表等。

新版直通车改版之后，推出了添加关键词的工具——“选词魔方”，强化了无线端移动折扣并开放了无线端的质量得分，优化了创意单元的流量分配功能等。这次直通车的改版无论是在数据的解读，还是在操作的便捷上都有很大提升，变化中的无线定向推广资源位是一个很大的亮点，目前处在流量的红利期，卖家如果能够在前期摸清原理，熟练掌握相关规则，就可以花更少的钱获取更大的流量。

虽然直通车上手快、见效迅速，但它并不是一个很容易就能掌握的推广工具。不同等级、不同类目的商家使用直通车推广有不同的目的，推广的预算、承受的能力也不尽相同。

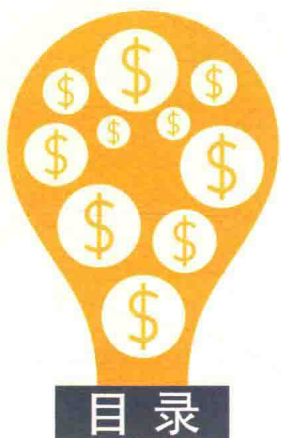
此外，每次直通车改版，规则和玩法都有新的改变，新手卖家往往因为直通车引流见效快而不惜代价拼命地推广宝贝，但却不得要领。如果幸运地成交了宝贝还会加大力度进行推广，甚至丧失理智导致推广成本过高，最后血本无归。新版直通车改版以来，很多中小卖家一不小心

就会花出去大量不该花的冤枉钱，大家都在抱怨现在的直通车“烧钱”却没产出，直通车沦为了大家玩不起的推广工具。

那么究竟该怎么利用直通车进行推广，如何利用现有的资源，用最小的成本获取最大的收益呢？这是本书所关注的重点。每当平台改革和规则变动，都可以促成一批中小卖家的崛起。因此，关注官方工具的变化，洞察新规则下的红利是非常重要的。这是本书最大的亮点。

本次直通车的改版，可谓风险与机会并存。帮助卖家快速找到平台工具改革的红利，顺利拿到工具变革的第一桶金，正是本书最直接的诉求。

本书适合淘宝 / 天猫中小卖家的店长、运营及推广人员阅读学习。如果您是一个直通车新手，那么您可以按照本书的脉络，按顺序一步一步学会实际操作直通车；假设您是有经验的直通车车手，那么这本书可以当作您的直通车推广实操字典，您只需要按照章节，查找您直通车推广的盲区和新版的规范即可。



第一章 脱胎换骨！新版直通车 6 大变化解析

一、新版直通车改版简介 / 002

二、新版直通车改版的 6 大变化 / 003

1. 变化 1：新版直通车的标王抢了自然搜索的“豆腐块” / 003
2. 变化 2：新版直通车上线“选词魔方”，掌柜再也不用担心找不到合适的关键词了 / 004
3. 变化 3：新版直通车无线端可以单独进行创意 AB 测试 / 005
4. 变化 4：无线质量得分可以单独进行核算 / 006
5. 变化 5：无线端移动折扣调整至 400%，卖家朋友要小心 / 007
6. 变化 6：无线端直通车位置精简，竞标需要更多的技巧 / 009

三、面对新版直通车变化应该注意的风险点和机会点 / 010

1. 风险点提示 / 011
2. 机会点提示 / 012

第二章 新版直通车如何操作和竞位

一、新版直通车 PC 标王打造史上“最贵停车位” / 014

二、新版直通车 PC 端展位的位置在哪里 / 016

1. 常规位置 / 016

2. 非常规位置 / 017

三、新版直通车 PC 端竞位技巧 / 020

1. 直通车基础设置 / 020

2. 长尾关键词竞位的 F 理论 / 024

3. 搜索推荐热词是新版直通车的红利 / 027

4. 找到适合自己的位置进行竞位 / 029

第三章 新版直通车如何添加高点击转化的关键词

一、关键词的匹配方式 / 034

二、新版直通车上线“选词魔方” / 037

三、新版直通车关键词“标签”的含义 / 041

1. 热：代表展现指数较高的关键词 / 041

2. 潜：竞争程度低 / 042

3. 同：代表同类店铺所购买、投产比高的词 / 043

4. 飙：代表近期搜索量快速增长的词 / 043

5. 手机标：代表有机会在淘宝手机端搜索展示的词 / 045

6. 优：代表点击转化或投产比较高的词（原转化包） / 046

7. 锦：移动搜索排序中的推荐关键词 / 048

8. 扩：搜索下拉菜单的拓展词 / 049

9. 想：联想词，你是不是想找 / 050

10. 置左标：代表搜索词有机会在 PC 端主搜的左侧显示 / 051

四、新版直通车“选词魔方”功能总结及技巧 / 052

1. 技巧 1：PC 端筛选关键词以转化为导向 / 052

2. 技巧 2：选词渠道应以无线端为重点 / 055

3. 技巧 3：获取高转化的关键词 / 056

第四章 新版直通车如何设置创意（广告图）

一、认识新版直通车的创意单元 / 060

二、新版直通车创意可以区分 PC 端和无线端 / 061

1. 管理投放设备 / 062

2. 控制流量分配方式 / 063

三、新版直通车创意技巧 / 064

1. 品牌 logo / 064

2. 总结报告 / 064

3. 印象图 / 064

4. 无线端创意图片处理技巧 / 065

第五章 新版直通车 PC 端和无线端的质量得分

一、新版直通车新增无线端的质量得分 / 069

1. 无线质量得分 7 ~ 10 分 / 070

2. 无线质量得分 6 分 / 070

3. 无线质量得分 1 ~ 5 分 / 071

二、影响无线质量得分变化的因素 / 073

1. 创意质量 / 073

2. 相关性 / 074

3. 买家体验 / 075

三、新版直通车无线端质量得分提升技巧 / 076

1. 精准关键词是不二法门 / 077

2. 通过技巧提高点击转化率 / 078

3. 提升账户权重 / 081

第六章 设置无线端移动折扣

- 一、为什么会有无线端的移动折扣 / 086
- 二、无线端移动折扣是烧钱的无底洞 / 088
- 三、无线端移动折扣设置技巧 / 090
 - 1. 适当溢价是王道 / 090
 - 2. 移动折扣设置需谨慎 / 091
- 四、精细化溢价，设置有流量的折扣 / 092

第七章 新版直通车无线端如何竞争标王

- 一、新版直通车无线端位置的变化 / 096
- 二、无线端竞价要智取 / 100
- 三、找到移动搜索标签“锦囊词”，竞争无线端标王 / 102
 - 1. 卖家容易忽略的“锦”字标 / 103
 - 2. 卖家从未重视的无线搜索推荐词 / 106
 - 3. 最小的成本获取无线标王 / 110

第八章 千人千面的直通车搜索人群

- 一、千人千面的权利其实已经下放给卖家 / 114
- 二、新版直通车要重视店铺自己的搜索人群 / 115
 - 1. 优质访客人群 / 118
 - 2. 自定义人群 / 120
 - 3. 天气人群 / 122
- 三、新版直通车搜索人群的投放技巧 / 122
 - 1. 找到自己店铺的核心客户 / 123
 - 2. 重视搜索人群的垂直化类目标签 / 124

- 3. 分组测试自己的标签人群 / 125

第九章 引爆流量的神器：定向推广

一、什么是定向推广 / 128

- 1. 定向推广的原理 / 129
- 2. 定向推广的禁忌 / 131

二、定向推广的投放人群如何溢价 / 136

- 1. 访客定向 / 138
- 2. 购物意图定向 / 140
- 3. 定向推广如何选择适合自己的投放人群 / 141

三、如何选择花钱少、引流质量高的位置 / 144

- 1. PC 端位置 / 146
- 2. 无线端的位置 / 148

四、定向推广如何选择适合自己的位置 / 150

五、定向推广的技巧 / 154

- 1. 定向推广的作用 / 154
- 2. 微调法进行溢价 / 158
- 3. 普测法进行选位 / 160
- 4. 尽量去控制 ROI / 161
- 5. 新版直通车终极 ROI 公式 / 164
- 6. 流量价值与定向推广的真相 / 165

六、定向推广无线端的实操流程 / 166

- 1. 无线定向是红利期 / 166
- 2. 无线定向具体操作步骤 / 167
- 3. 先低后高法出底价 / 172
- 4. 低出价“智能投放”高溢价“人群和位置” / 173
- 5. 获取无线定向的红利 / 174

七、定向推广无线端的创意要求 / 175

- 1. 无线定向的创意要求 / 175

- 2. 无线定向的创意禁忌 / 176
- 3. 无线定向的创意技巧 / 178

第十章 新品测试的神器：店铺推广

- 一、什么是店铺推广 / 182
- 二、店铺推广的实操步骤 / 183
- 三、新版直通车店铺推广技巧 / 187
 - 1. 精准测款 / 188
 - 2. 活动营销 / 189
 - 3. 品牌打造 / 190

第十一章 无线自然搜索卡位技巧

- 一、无线自然搜索卡位可以免费获取主搜流量 / 194
- 二、无线自然搜索卡位技巧 / 202
 - 1. 编写获取最精准流量的标题 / 202
 - 2. 拉平与竞争对手的差距 / 206
 - 3. 无线端自然搜索综合排名的权重解析 / 206
 - 4. 利用无线直通车成功上位 / 211
- 三、无线自然搜索如何弯道超车 / 211
 - 1. 像搜索引擎那样去思考 / 212
 - 2. 无线搜索未来发展的方向 / 213
 - 3. 根据权重分配倒推弯道超车原理 / 214
 - 4. 通过人群画像导入场景化 / 220

写在后面的话 / 228



第一章

脱胎换骨！新版直通车 6 大变化解析



扫一扫 在高朋老师宝宝的详细讲解

直通车一直都是淘宝 / 天猫卖家必用的推广工具之一，相对于钻石展位，直通车因为引流精准、可以控制每日的花费以及超高的性价比帮助过无数的卖家高效卖出过自己的宝贝。



一、新版直通车改版简介

直通车一直都是淘宝 / 天猫卖家必用的推广工具之一，相对于钻石展位，直通车因为引流精准，可以控制每日的花费以及超高的性价比帮助过无数的卖家高效卖出过自己的宝贝。直通车是“CPC”（Cost Per Click）即按点击付费的营销推广工具，包含了“关键词推广”“定向推广”及“店铺推广”等不同的推广方式。

新版直通车改版简介



商刻 www.eshangke.com

图 1-1 直通车是淘宝 / 天猫商家必用的工具之一

大家印象里的直通车，是在主搜结果页里的右侧 12 个推广位以及底部的 5 个推广位，店铺掌柜只要在直通车里设置自己宝贝的精准关键词，就能够在买家搜索这个关键词的时候使自家商品出现在直通车的展位。



当买家点击展位里掌柜设置的宝贝之后，直通车系统开始扣费，然后买家选择“买”或者“再去浏览其他商品”。这个就是直通车的基本投放逻辑。

直通车一直都作为基础的营销推广工具供卖家使用，所以淘宝官方很重视。在使用的过程中如果卖家反馈“影响效果和使用”的问题或产品的漏洞，淘宝官方都会随时进行论证、调整和优化。在新功能上线或产品改动之前，淘宝官方会聚集一小部分直通车的商家进行内测。这次也不例外，在经过小范围的商家推广和内测之后，新版直通车已经全量开放并展示在各个淘宝 / 天猫卖家的后台。

二、新版直通车改版的 6 大变化

1. 变化 1：新版直通车的标王抢了自然搜索的“豆腐块”

这次直通车的改版，改动最大的一处是直通车新增的展位，即原先自然搜索第一名的位置被新展位取代。这意味着有经济实力的商家只需要通过花钱竞位，就可以长期霸占原先自然搜索第一名的位置。

有人欢喜有人愁。欢喜的是有推广预算的大卖家，不用过多考虑优化宝贝的 SEO、累积宝贝的信誉等因素就可以通过花钱卡住搜索第一的位置。那么相反，原先自然搜索第一名的卖家会非常地烦恼，因为这个意味着超大流量和金钱的位置会轻易地让其他商家花钱买走。

本书的第二章“新版直通车如何操作和竞位”会谈一谈如何通过技巧获取适合自己宝贝的 PC 端直通车展位，为什么新版直通车 PC 端标王不一定是最好的位置以及新版的“流量红利”在哪里。



图 1-2 新版直通车展位的标王占据了原先自然搜索第一的位置，即左 1 掌柜热卖

2. 变化 2：新版直通车上线“选词魔方”，掌柜再也不用担心找不到合适的关键词了

当然，新版直通车也有非常赞的变化，例如新上线的“选词魔方”关键词添加工具。

以往直通车添加关键词可谓是费时费力，商家不但要关注最新的 TOP500 词表，还要花空心思去琢磨淘宝首页搜索框下面的“关键词推荐”、搜索结果页的“你是不是想找”，以及其他渠道方方面面的关键词。找到这些关键词之后，还要找专人费时费力地在表格上面做“筛选”“去重”“排序”等非常繁复的工作。

自从新版直通车上线以来，关键词添加工具“选词魔方”可以非常便捷地帮掌柜找到想要找的关键词，“无线端搜索”推荐词、“你是不是想找”、类目词包、移动词包、流量包等词包第一时间显示在直通车后台。

新版直通车变化：关键词添加人性化

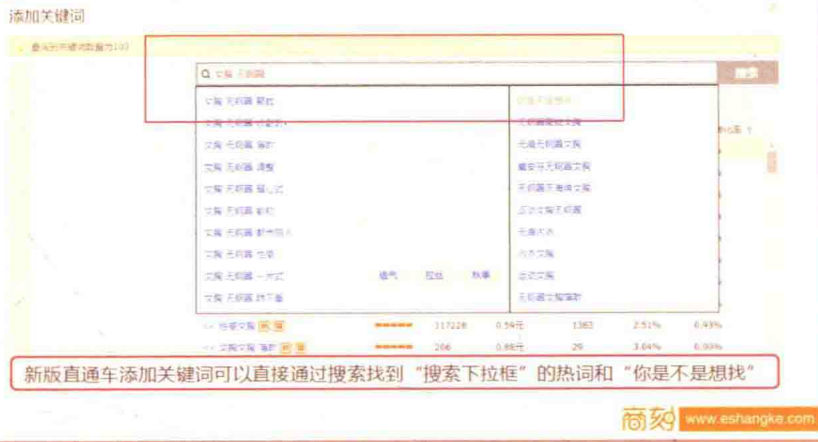


图 1-3 新版直通车“选词魔方”工具

不但找词方便，掌柜还可以通过输入关键词，查看该词相关的“热”“锦”“想”“扩”“潜”等相关关键词，无缝寻找和添加对自己有用的词包。后期配合着直通车报表，可以非常便捷地筛选高效关键词，删除无效关键词。从这个角度来看，我们真的要给直通车产品的程序员点 100 个赞！在本书的第三章“新版直通车如何添加高点击转化的“关键词””中，我们将详细介绍新版直通车“选词魔方”的工具，“选词魔方”会有很多让大家意想不到的新功能。

3. 变化 3：新版直通车无线端可以单独进行创意 AB 测试

给直通车程序员点完 100 个赞以后，我们要再次感谢程序员把新版直通车的创意单元里的“添加创意”增加至 4 个，这个改动极大地帮助了卖家在不同的设备间进行 AB 测试。以往创意单元里面只能添加 2 个创意，商家在测试的时候可选择标题不一样，图一样，推广几天后查看报表，找到点击率更高的标题；或者是标题一样，图不一样，找到点击



率更高的创意广告图。

自手机淘宝上线以来，无线端的直通车位也可以投放了，卖家们却发现：在无线端，原先 PC 端的创意表现非常差！这是不同入口的不同特点决定的，在 PC 端表现好的创意在无线端的表现差强人意，在无线端表现好的创意在 PC 端点击又很低！这实在是一件很恼人的事情。

现在好了，新版直通车新增 2 个创意，卖家再也不用担心 PC 端、无线端创意冲突了！PC 端可以用 2 个创意着重突出产品的卖点，获取 PC 端的高点击量。在无线端，创意图要表现得更大，文案要尽可能地少，无线端卖家可以另外做两张图进行无线端的 AB 测试，符合无线展现要求，获取更多的无线流量。这样 PC 端和无线端就可以分开有规律地进行测图了。

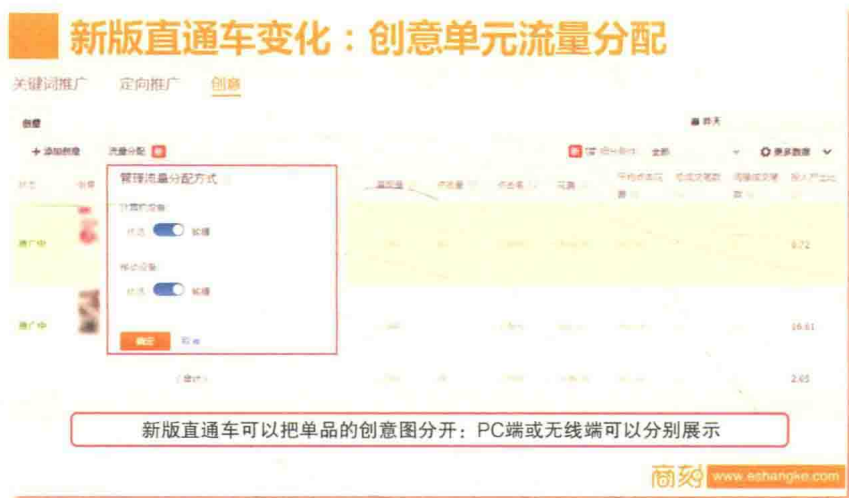


图 1-4 新版直通车的创意单元流量分配

4. 变化 4：无线质量得分可以单独进行核算

自从手机淘宝上线以来，无线端的流量来势凶猛，大有干掉 PC 端淘宝的趋势。卖家不得不花费更多的精力去运营和维护无线端。那么问