



微博



微信



QQ



直通车



淘宝客

流量越来越贵，中小卖家怎么办？

淘宝搜索优化、营销、 推广与流量分析 一本就够

张发凌◎著

本书助您解决两大难题：

如何才能获得更多的免费流量？
如何才能提高店铺的搜索排名？

优化内容、优化步骤、优化效果、优化工具，一网打尽！



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

ISBN 978-7-113-21447-3

本书是一本关于淘宝搜索优化、营销、推广与流量分析的书，作者是张发凌。本书详细介绍了淘宝搜索优化的原理和方法，以及营销、推广和流量分析的相关知识。本书适合从事电子商务工作的读者阅读。

本书由人民邮电出版社出版，定价为39.00元。本书的ISBN号为978-7-113-21447-3。

本书由人民邮电出版社出版，定价为39.00元。本书的ISBN号为978-7-113-21447-3。

淘宝搜索优化、营销、推广与 流量分析一本就够

张发凌 著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目 (CIP) 数据

淘宝搜索优化、营销、推广与流量分析一本就够 /
张发凌著. — 北京: 人民邮电出版社, 2016.12
ISBN 978-7-115-44044-0

I. ①淘… II. ①张… III. ①网络营销 IV.
①F713.365.2

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第272447号

内 容 简 介

如何让自己的店铺和商品从众多的竞争者中脱颖而出,始终是淘宝卖家最关心的问题。要想让自己的店铺取得成功,卖家必须重视流量,把引流工作做好。淘宝搜索优化方式、营销方法、推广工具等都是影响引流成败的关键因素,卖家需要熟练掌握这些方法与工具,这样才能使自己的店铺获得健康、长远的发展。

本书共分为8章,主要内容包括卖家应当避免的淘宝SEO误区,如何为店铺聚集人气,如何优化宝贝,如何使用店铺促销工具、直通车、淘宝客、常用流量分析工具等,并配以丰富、典型的案例进行说明,能够有效地帮助广大淘宝卖家获得更多的流量。

本书适合广大淘宝卖家以及想要开设淘宝店铺的读者阅读。

◆ 著 张发凌

责任编辑 庞卫军

执行编辑 付 路

责任印制 焦志炜

◆ 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>

北京隆昌伟业印刷有限公司印刷

◆ 开本: 787×1092 1/16

印张: 16.5

2016年12月第1版

字数: 120千字

2016年12月北京第1次印刷

定 价: 49.00 元

读者服务热线: (010) 81055656 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

前言

流量太贵了！引流太难了！这是当下很多淘宝卖家的心声。

事实果真如此吗？淘宝卖家不妨自问：搜索优化做好了吗？免费推广和引流工具用好了吗？付费引流工具用对地方了吗？流量分析工作做到位了吗？如果答案中有一个或者好几个“没有”，那么恐怕卖家要先从自己身上找原因，而不是抱怨流量越来越贵。

淘宝搜索优化一直以来都是卖家们探索淘宝引流的重中之重。淘宝搜索优化的重要性体现在三个不同的方面：一是帮助买家快速找到想要的商品和服务；二是建立相对公平的卖家竞争机制；三是让淘宝平台获得健康而长远的发展。一个商家失去了搜索流量，是无法在淘宝中生存的。淘宝搜索的算法很复杂，它是用机器学习的方法来拟合各种参数，从而达到预先设定的目标。对卖家来说，搞清楚搜索目标至关重要。如果你的优化策略符合搜索目标，那么这个方法就是对的，是可以长久使用的；如果不符合，那么这个方法迟早会出问题。

除了研究淘宝搜索优化方法，卖家还需要学习并掌握一些营销手段和推广工具，多管齐下，这样才能使自己的店铺健康发展。卖家应该理性地看待各种不同的引流方式，将免费和付费工具结合起来使用，最终找到真正适合自己的工具和方法。

《淘宝搜索优化、营销、推广与流量分析一本就够》着眼于目前主流的引流工具，从操作方法、理论分析等多个角度切入，能让卖家深刻了解和掌握这些工具、手段和理念。本书的创作目的就是让它们真正助力于店铺引流和商品销售，使店铺获得更多的流量和成交量，从而在众多的竞争者中独占鳌头。

在做好淘宝搜索优化、营销与推广之后，就可以坐等生意上门了吗？当然不是！你还需要一些工具来分析自己的店铺流量，检验自己的推广方式是否真正为自己带来了流量。淘宝流量分析指的就是店铺分析，包括分析店铺的流量成交情况，以及流量的访问情况。最常用的流量分析工具就是“生意参谋”，它是官方开发的免费数据分析工具。它通过时间维度和对象纬度（例如收藏量访客数等）建立图形模型，可以让卖家快速找出目前店铺运营过程中的问题，改善店铺的经营。

在写作过程中，作者尽可能做到精益求精，但疏漏之处仍然在所难免。如果您在阅读的过程中发现了问题，或是有一些好的建议，请发邮件到 witren@sohu.com 与我交流。

相信熟练掌握了淘宝搜索优化、营销和推广工具以及流量分析工具之后，您店铺的流量一定会暴增！再次感谢您的支持！

目 录

第 1 章

利用搜索优化经营淘宝店铺

- 1.1 认识 SEO 与淘宝 SEO 002
 - 1.1.1 什么是 SEO 002
 - 1.1.2 什么是淘宝 SEO 004
- 1.2 淘宝 SEO 优化的重要性 009
- 1.3 淘宝 SEO 优化方法 009
 - 1.3.1 选择好关键词 010
 - 1.3.2 上下架设置 010
 - 1.3.3 优化橱窗推荐 010
 - 1.3.4 消灭零销量宝贝 010
 - 1.3.5 加入消费者保障服务 010

第 2 章

别让淘宝 SEO 误区毁了你的店铺

- 2.1 不要滥用关键字优化标题 012
- 2.2 不要虚假交易掩人耳目 014
- 2.3 不要盲目夸大宝贝 SKU 015
- 2.4 不要认为宝贝定价越低越容易被搜索到 015
- 2.5 不要认为宝贝销量越高销量排名就会越靠前 017

- 2.6 不要认为店铺铺货越勤买家就越容易找到 017
- 2.7 避免过度的 SEO 搜索优化 018

第 3 章

善用淘宝搜索排名赢得商机

- 3.1 掌握淘宝搜索排名规则 020
 - 3.1.1 消费者保障服务 020
 - 3.1.2 卖家服务质量 026
 - 3.1.3 不违规 027
 - 3.1.4 橱窗推荐 033
 - 3.1.5 上下架时间 037
 - 3.1.6 人气类因子 040
- 3.2 全面解读搜索排名关键词 041
 - 3.2.1 核心关键词 042
 - 3.2.2 长尾关键词 046
- 3.3 全面落实淘宝搜索排名优化 048
 - 3.3.1 类目相关 048
 - 3.3.2 标题相关 050
 - 3.3.3 属性相关 051
 - 3.3.4 内页相关 053

第4章

店铺没人气，宝贝没销量怎么办

- 4.1 全面自检店铺，寻找问题 056
 - 4.1.1 店铺装修是否合理 056
 - 4.1.2 宝贝分类是否合理 064
 - 4.1.3 宝贝简介是否突出 071
 - 4.1.4 宝贝设计是否亮眼 072
 - 4.1.5 宝贝详情页设计是否到位 076
 - 4.1.6 服务与响应是否满意 077
- 4.2 与同类优秀店铺进行对比，提炼可取之处 078
 - 4.2.1 店铺装修应该这样做 079
 - 4.2.2 宝贝分类可以这么做 089
 - 4.2.3 宝贝详情页可以这么做 093

第5章

打造爆款就该这样优化宝贝

- 5.1 优化第一步：宝贝标题 098
 - 5.1.1 如何组合宝贝标题 100
 - 5.1.2 如何设置关键词 102
 - 5.1.3 选词的关键性依据 106
- 5.2 优化第二步：宝贝描述 107
 - 5.2.1 如何撰写宝贝描述 109
 - 5.2.2 买家真实好评 111
 - 5.2.3 售后服务内容很重要 112
 - 5.2.4 设置宝贝描述 112
- 5.3 优化第三步：宝贝首图 115
 - 5.3.1 清晰完整地展示宝贝 116
 - 5.3.2 突出产品的卖点和亮点 117
 - 5.3.3 创意文案画龙点睛 118

5.4 优化第四步：宝贝详情页 118

- 5.4.1 提炼产品卖点 119
- 5.4.2 详情页的排版设计 122
- 5.4.3 无线端详情页 124
- 5.4.4 设置宝贝详情页 126

5.5 优化第五步：宝贝关联页 127

- 5.5.1 常见关联组合方式 128
- 5.5.2 关联宝贝嵌入位置 129
- 5.5.3 上传宝贝关联页 130

第6章

店铺促销让宝贝销售更火爆

6.1 先做好促销活动企划 136

- 6.1.1 企划方案包含的内容 137
- 6.1.2 企划活动关键词 138

6.2 掌握买家的网购心理 140

- 6.2.1 价格心理 141
- 6.2.2 品牌心理 142
- 6.2.3 求实心理 142
- 6.2.4 从众心理 143
- 6.2.5 偏好心理 143
- 6.2.6 求速心理 143
- 6.2.7 求廉心理 144
- 6.2.8 颜色心理 144

6.3 送券送实惠，更送的是诚意 145

- 6.3.1 优惠券的优势 145
- 6.3.2 优惠券的设置规则 145
- 6.3.3 淘宝卡券设置优惠券 146
- 6.3.4 会员关系管理发放优惠券 150

6.4 积极参加淘宝秒杀活动 152

- 6.4.1 如何做好秒杀活动 153

- 6.4.2 设置限时打折 154
- 6.5 促销设计要抓住买家的眼球 156

第7章

加大推广力度，提升店铺流量

- 7.1 巧用软文推广宝贝与店铺 162
- 7.2 微博推广宝贝与店铺更犀利 163
- 7.3 QQ 推广宝贝与店铺更便捷 165
 - 7.3.1 QQ 好友 166
 - 7.3.2 QQ 空间 166
 - 7.3.3 “附近”功能 168
 - 7.3.4 兴趣部落 168
- 7.4 微信（朋友圈）推广宝贝与店铺是主流 169
 - 7.4.1 朋友圈推广 169
 - 7.4.2 微信公众号推广 171
 - 7.4.3 微信好友推广 175
- 7.5 在淘宝论坛中做店铺推广 175
- 7.6 淘宝客推广 176
 - 7.6.1 什么是淘宝客 176
 - 7.6.2 淘宝客推广优势 177
 - 7.6.3 淘宝客准入条件 178
 - 7.6.4 淘宝客推广方式 179
 - 7.6.5 淘宝客推广流程 180
 - 7.6.6 淘宝客推广计划内容 182
 - 7.6.7 设置淘宝客佣金 187
 - 7.6.8 如何选择主推商品 191
- 7.7 直通车推广 192
 - 7.7.1 直通车推广的优势 192
 - 7.7.2 直通车的推广方式 193
 - 7.7.3 直通车准入要求 199

- 7.7.4 直通车如何选词 200
- 7.7.5 提升关键词质量得分 204
- 7.7.6 如何提高质量得分 207
- 7.7.7 如何提升直通车点击率 208
- 7.7.8 创建直通车计划 218

- 7.8 满就送 225

第8章

实时流量分析让宝贝优化更精准

- 8.1 阿里指数 230
 - 8.1.1 了解阿里指数 230
 - 8.1.2 区域指数 232
 - 8.1.3 行业指数 235
- 8.2 生意参谋 236
 - 8.2.1 核心功能介绍 237
 - 8.2.2 功能模块介绍 238
- 8.3 知己知彼 249
 - 8.3.1 特色功能介绍 250
 - 8.3.2 登录知己知彼 250
 - 8.3.3 店铺每日概况数据 252
 - 8.3.4 店铺销售数据分析 253
 - 8.3.5 查看店铺透视表 254
 - 8.3.6 查看营销活动宝贝 255

第1章

利用搜索优化经营淘宝店铺

淘宝搜索优化也称淘宝 SEO 优化，其核心原则是帮助买家更快速地找到其想要的商品和服务。

淘宝搜索需要面对的三个对象分别是淘宝买家、淘宝卖家和淘宝平台，具体如图 1-1 所示。

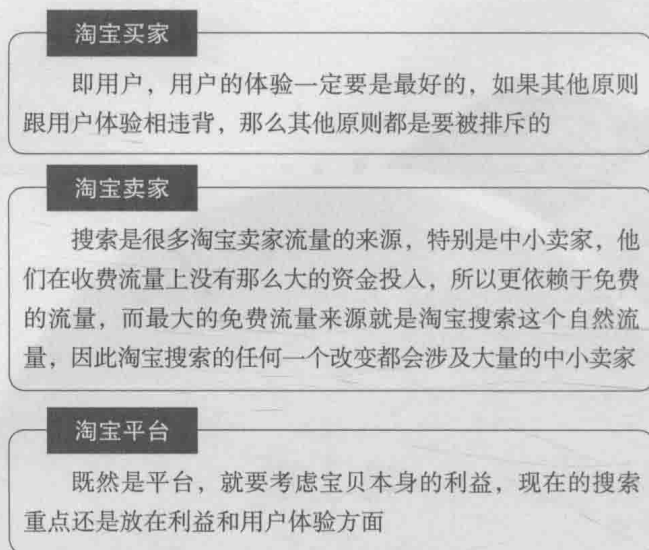


图 1-1 淘宝搜索的三个对象

本章会介绍关于 SEO 和淘宝 SEO 的基本知识，以帮助大家深入了解什么是淘宝 SEO，以及淘宝 SEO 优化的重要性和方法。

1.1 认识 SEO 与淘宝 SEO

1.1.1 什么是 SEO

SEO 是 Search Engine Optimization 的缩写，意为“搜索引擎优化”。SEO 是指通过站内优化，如网站结构调整、网站内容建设、网站代码优化等，以及站外优化，如网站站外推广、网站品牌建设等，使网站满足搜索引擎收录排名需求，在搜索引擎中提高关键词排名，从而把精准用户引入网站，获得免费流量，产生直接销售或品牌推广，具体如图 1-2 所示。

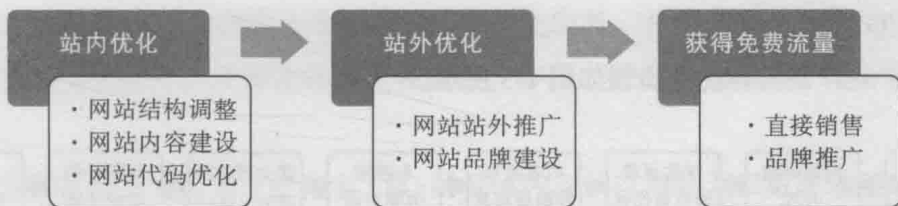


图 1-2 SEO

1. SEO 的特征

SEO 的主要特征如图 1-3 所示。

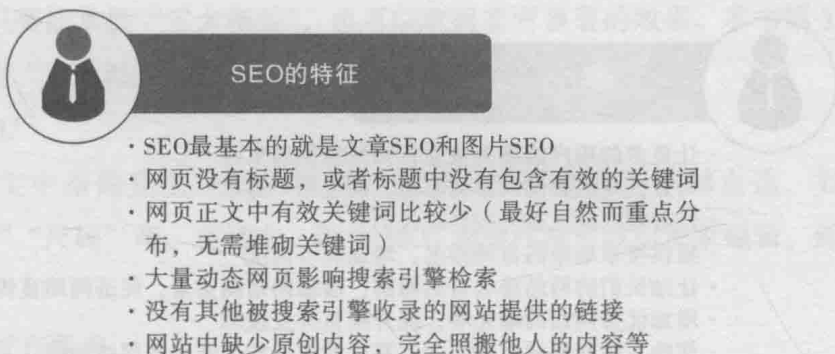


图 1-3 SEO 的特征

2. SEO 优化的内容

SEO 优化分为内部优化和外部优化，其主要内容如图 1-4 所示。

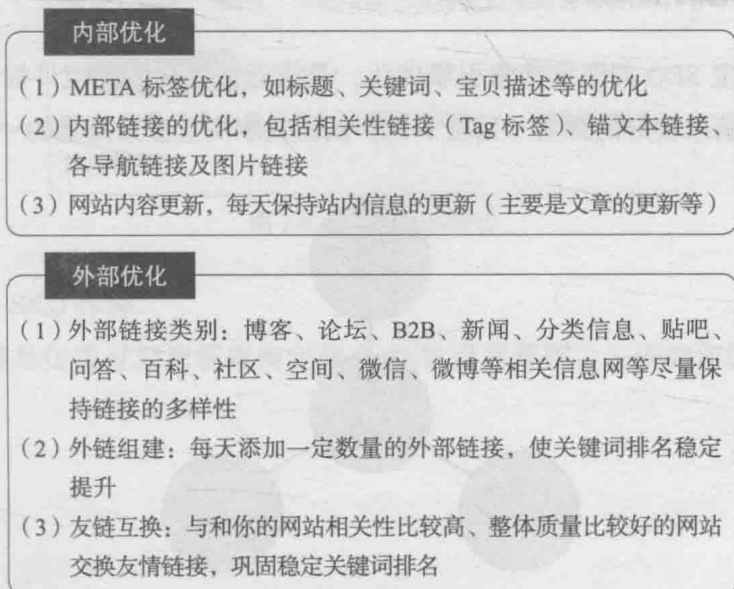


图 1-4 SEO 优化的内容

3.SEO 优化的步骤

网站 SEO 的具体优化步骤如图 1-5 所示。

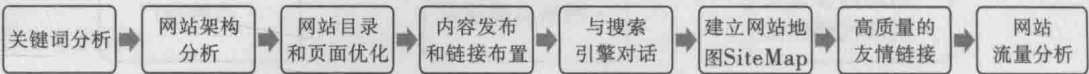


图 1-5 SEO 优化的步骤

4.SEO 优化的效果

通过 SEO 优化，用户可以得到各种想要的结果，具体如图 1-6 所示。

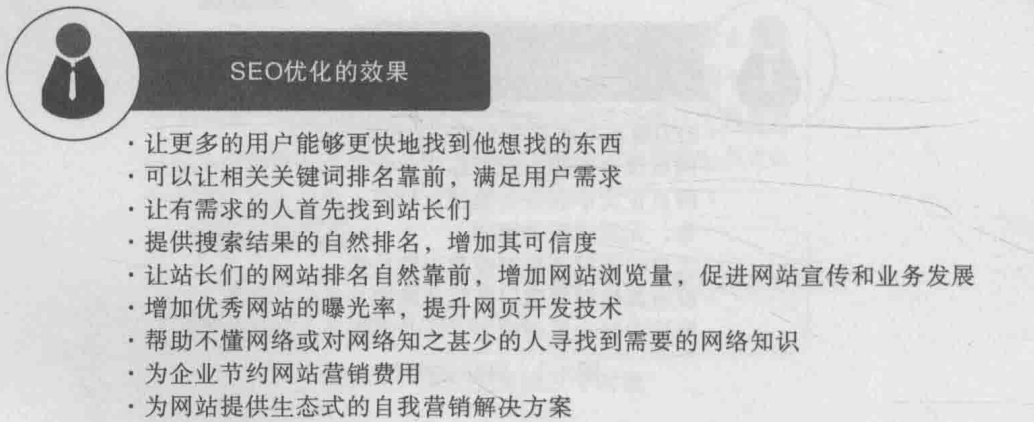


图 1-6 SEO 优化的效果

1.1.2 什么是淘宝 SEO

传统的淘宝 SEO 即淘宝搜索引擎优化，是指通过优化店铺宝贝标题、类目，上下架时间等来获取较好的排名（见图 1-7），从而获取淘宝搜索流量的一种技术。

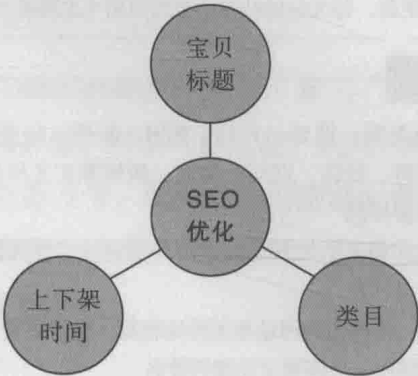


图 1-7 淘宝 SEO

广义的淘宝 SEO 是指除去淘宝搜索引擎优化以外,利用一淘搜索优化、类目优化,淘宝活动优化等开发淘宝站内免费流量,即最大限度地吸取淘宝站内免费流量的技术。

本节会从六个方面来介绍淘宝 SEO 的具体内容,帮助大家更好地理解什么是淘宝 SEO。

1. 三大相关

“三大相关”是淘宝 SEO 优化的基石,包括类目相关、属性相关和标题相关。很多人以为标题就是淘宝 SEO 的一切,这种说法是不正确的。当下的淘宝 SEO 对卖家的要求不高,只要能掌握“三大相关”,也可以取得非常显著的效果。本书第3章将为大家具体介绍“三大相关”。

2. 淘宝 SKU

SKU 在淘宝中指的是宝贝的销售属性集合,供买家在下单时点选,如“规格”“颜色分类”“尺码”等。在淘宝,部分 SKU 的属性值可以由卖家编辑,部分不可编辑。

(1) SKU 发布要求

正确发布 SKU 普通宝贝的要求如图 1-8 所示。

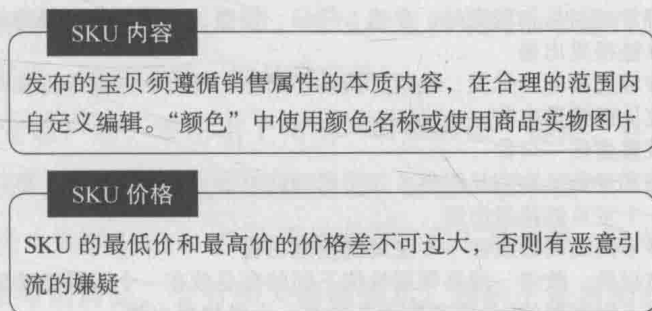


图 1-8 SKU 发布要求

(2) 杜绝 SKU 作弊

SKU 作弊是指通过刻意规避淘宝商品 SKU 设置规则,主要的作弊行为如图 1-9 所示。

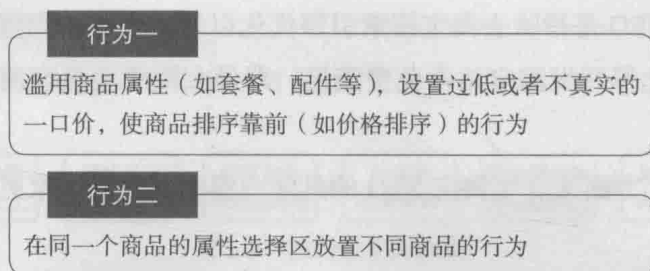


图 1-9 SKU 作弊行为

淘宝搜索将利用 SKU 作弊的商品判定为 SKU 作弊商品。例如，当买家准备网购一个便宜的电脑椅时，通过价格排序搜索发现有 20 元的电脑椅，于是点击进去后发现这个价格并不是电脑椅，而是一个凉席坐垫，在这个页面买电脑椅至少要 128 元，并且在同一页面有两个不同品类的产品放在这里！这种情况就是 SKU 作弊。很多卖家在推广运营时对这种方式乐此不疲，但是其没有意识到，这种行为才是真正的流量陷阱，虽说流量有显著提升，但实际效果完全达不到预期水平。

SKU 作弊主要包含如图 1-10 所示的行为。

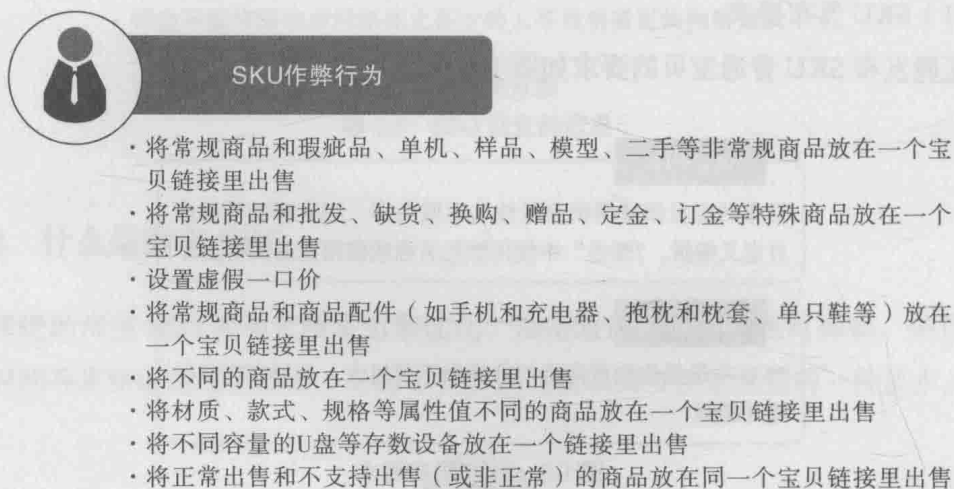


图 1-10 SKU 作弊行为

3. 什么是 UV、PV、展现量、跳失率

简单来说，UV 是指每一位独立访客；PV 指的是刷新次数（即浏览量）。例如，一个 UV 访问了三个页面，那么就是三个 PV，这两个概念对我们的参考意义在于，如果 PV/UV 的比例过低，说明我们的网店浏览深度太浅。正常来说，PV/UV 的比例至少应该是 2~3。UV、PV、UV 价值以及 PV 价值的含义如图 1-11 所示。

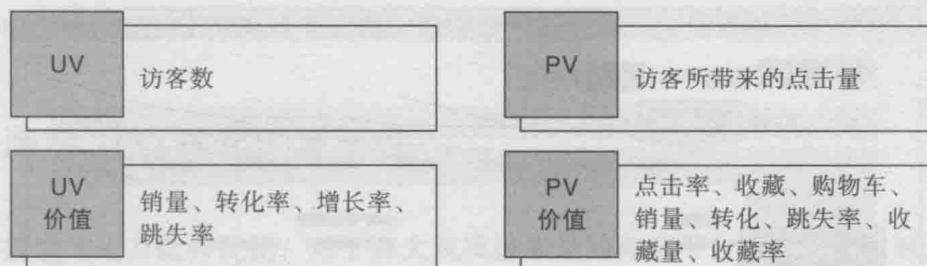


图 1-11 UV、PV、UV 价值以及 PV 价值

展现量是指买家搜索了卖家设置的关键词后，宝贝在页面展示出来的数量。但有人看到了你的店铺，也不一定进店。也就是说，当一个客户搜索到你产品的时候，你的产品就展现在了客户面前，客户搜索到你产品的次数越多，展现量就越高。

而店铺跳失率就是指来访店铺浏览量为 1 的访客数 / 店铺总访客数，即访客数中只有一个浏览量的访客数所占的比例。跳失率越低，流量的质量越高。

4. 什么是滞销商品

滞销商品是指最近 90 天无编辑、无浏览、无成交的商品。滞销商品不能进入淘宝搜索系统，即使使用全标题去搜索也无法找到该宝贝。

如果希望让其进入索引，目前可行的方式是重新手动修改一下标题、价格等信息后重新发布（一定要在宝贝为上架状态的时候编辑，重新发布），完全没有市场需求的宝贝直接下架或删除后重新发布，通过淘宝的系列活动进行反季清仓销售，如限时折扣、满百就送、关联营销、站外推广等。

卖家登录淘宝账户后，单击右上角的“联系客服”链接，在服务中心页面中，切换至“自助服务”，单击左侧的“违规受理”标签，在右侧的页面中单击“商品搜索排序诊断”链接（见图 1-12），打开商品搜索咨询工具页面。输入商品 ID 之后（见图 1-13），如果是滞销商品，会有相关诊断提示。如果不是滞销商品，会显示“正常”，如图 1-14 所示。

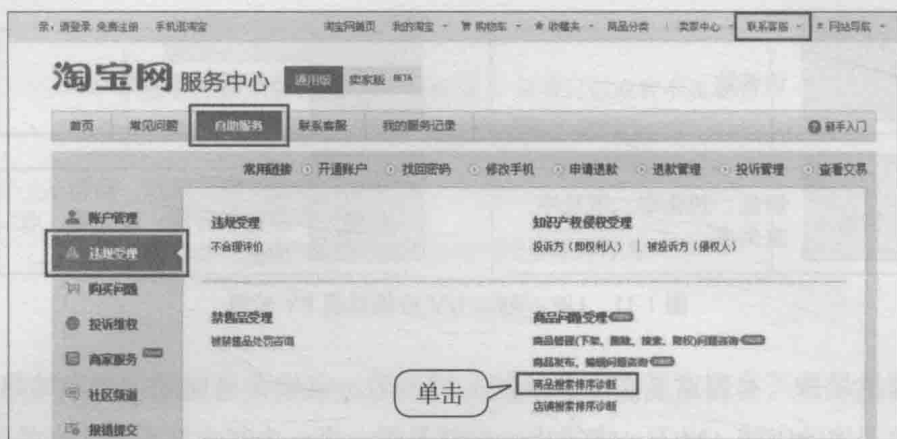


图 1-12 商品搜索排序诊断 (1)

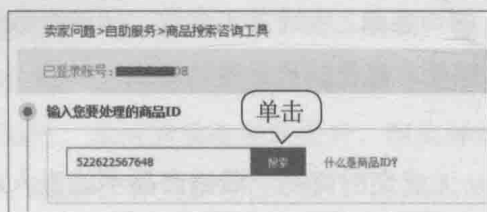


图 1-13 商品搜索排序诊断 (2)



图 1-14 商品搜索排序诊断 (3)

5. 淘宝 SEO 筛选的步骤

当买家搜索一个关键词时，淘宝搜索机制要对宝贝进行筛选，淘宝 SEO 筛选的步骤如图 1-15 所示。

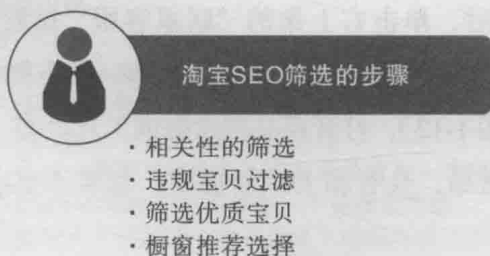


图 1-15 淘宝 SEO 筛选的步骤

6. 影响权重的因素

说到淘宝 SEO，最关键的问题就是权重问题。相信很多卖家都做过淘宝搜索排名优化，也知道影响权重的一些因素。影响权重的因素有两个，一个是店铺权重，另一个是宝贝权重。简单来说，权重就是店铺的综合分数。

影响店铺权重的因素有作弊程度、违规和扣分、退款率、投诉率、拍下发货时差、买家评分、旺旺响应速度等。



影响宝贝权重的因素有成交记录、收藏量、转化率、宝贝评分等。

1.2 淘宝 SEO 优化的重要性

有搜索的地方就有优化，对于有大规模搜索量的淘宝平台而言，优化更是必不可少。下面分别从几个不同的方面说明优化的重要性。

(1) 竞争大

淘宝网中的店铺和商品成千上万，以男装为例，搜索“男装”，有400多万条记录，但是在单页默认显示40项，总共显示100页的情况下，只有4000项可以显示，其余那些则被过滤掉了。由此可见，能展示出来的产品不足千分之一。

(2) 效果好

自然流量是质量最高的流量，比如说搜索“华为”的人应该是想购买手机或者配件。

(3) 防止违规被降权

淘宝发布了屏蔽降权规则，如果店铺有不合理操作，就很容易触及“高压线”，导致产品被屏蔽降权甚至整个店铺被处罚，因此正确优化才能防止违规，得到自然的自然流量。

(4) 稳步增加淘宝流量及销量

人气排行在很多卖家心理一直是可望而不可即的。最有效的流量是来自淘宝站内，淘宝站内最有效的是“人气宝贝排行>所有排行>直通车>淘宝客>其他”，因此，合理地优化宝贝的排行是一家店铺流量和销量的保证。

1.3 淘宝 SEO 优化方法

淘宝 SEO 分为两类，第一种就是淘宝店铺在淘宝站外的搜索引擎（如百度，谷歌等）的搜索排名优化，第二种就是淘宝网站内搜索排名优化。

最初对淘宝 SEO 的理解是第二种，即淘宝网站内搜索排名优化，然后又细分出来一些淘宝 SEO 因素，如宝贝搜索排名优化、人气宝贝搜索排名优化、所有宝贝类目排名优化、人气宝贝类目排名优化等优化方向。那么，该如何做好淘宝 SEO 优化排名呢？下面来介绍几种常用的淘宝 SEO 优化方法。