

淘宝、天猫开店最实用的运营策略及案例详解，一本书为你解读：

运营思路 + SEO + 视觉营销 + 推广策略 + 金牌客服

打造爆款 + 数据化运营



「淘宝天猫」 网店运营秘笈

如何用SEO和数据化精准营销

打造爆款

恒盛杰电商资讯◎编著

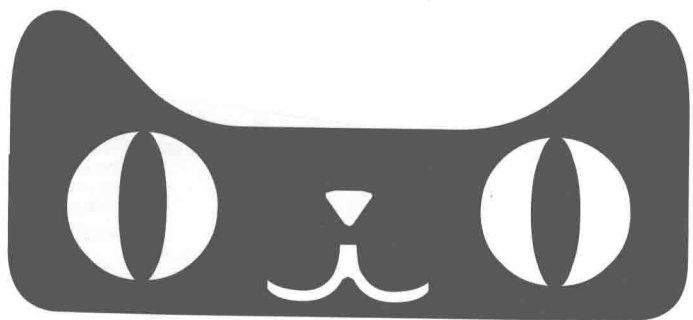


扫二维码加订阅号，根据提示操作可获得如下随书学习资料

- 网店数据化管理与运营的教学PPT
- 网店客服的管理与培训教学PPT
- 精讲SEO网店搜索营销技法教学PPT
- 本书第5~6章视觉营销部分彩色图片
- 网店视觉营销秘笈之装修美工模板100个



机械工业出版社
China Machine Press



「淘宝天猫」 网店运营**秘笈**

.....
如何用SEO和数据化精准营销

打造爆款

恒盛杰电商资讯◎编著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目 (CIP) 数据

淘宝天猫网店运营秘笈：如何用 SEO 和数据化精准营销打造爆款 / 恒盛杰电商资讯编著. — 北京：机械工业出版社，2016.4

ISBN 978-7-111-53574-4

I. ①淘… II. ①恒… 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 080895 号

随着电商竞争的日益加剧，卖家仅凭经验和商品打天下的时代已经过去，要想开好网店，需要掌握更多运营知识。本书就是一本综合型淘宝运营技术指导书，旨在帮助卖家全方位、多角度地掌握网店运营的最新知识。

全书从运营理念、SEO、视觉营销、推广、客服、爆款、数据化运营这 7 大关键点入手，系统剖析了网店运营方方面面的问题。书中几乎每一个小节都可以看成是网店运营的一个问题解决方案，几十个方案汇集在一起就成了本网店运营宝典，为卖家的电商之路保驾护航。

本书内容丰富全面，将理论与实操紧密结合，既适合作为学校电子商务、经济管理等专业或各类电商培训机构的教材，也适合网店创业人员、管理人员、兼职人员阅读。

淘宝天猫网店运营秘笈： 如何用 SEO 和数据化精准营销打造爆款

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：杨 倩

印 刷：北京天颖印刷有限公司

开 本：170mm × 240mm 1/16

书 号：ISBN 978-7-111-53574-4

版 次：2016 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

印 张：17

定 价：49.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88379426 88361066

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

投稿热线：(010) 88379604

读者信箱：hzit@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

前言

Preface

迅猛发展的互联网技术催生了电子商务行业，也带来了巨大的商机，于是不少人蜂拥而上，想要在电商平台中开辟一片新天地。然而网店的运营有其自身的规律和特点，仅有好商品和低价格还远远不够，如果不懂得分析市场、不懂得选择款式、不懂得引流推广、不懂得数据分析、不懂得页面设计，纵然是经营经验丰富的实体店卖家，也会在“触网”后遭遇“水土不服”。

本书正是为了系统解决网店运营方方面面的问题而编写的。书中几乎每一个小节都可以看成是网店运营的一个问题解决方案，几十个方案汇集在一起就成了一本网店运营宝典，为卖家的电商之路保驾护航。

◎内容结构

全书按照网店运营的关键点分为7个部分。

第1部分为思路篇，包括第1章，主要介绍淘宝的运营思路 and 经营规则，为读者学习后续内容打下基础。

第2部分为SEO篇，包括第2~4章。这部分内容讲解了淘宝商品标题的关键词选择、分析及组合等问题，让商品从上架开始就有极具竞争力的搜索优势，获得更多的展现，为商品大卖做铺垫。

第3部分为视觉篇，包括第5章和第6章。这部分内容将枯燥的审美理论落实到网店装修的实际操作上，讲解了如何通过图片和详情页的精心设计与编排，吸引买家点击和下单。

第4部分为推广篇，包括第7~9章。这部分内容讲解了商品上架后，如何利用各种站内和站外资源快速引流，如何写出高效率的营销软文，如何玩转各种促销活动，如何利用推广工具实现精准营销，让店铺的商品再也不愁销量。



第5部分为客服篇，包括第10章，讲解了金牌客服系统的打造，内容包括客服的售前服务技巧、售中的客单价提高技巧、售后的纠纷处理技巧，以及拴住熟客、留住新客的技巧。

第6部分为爆款篇，包括第11章，专门针对所有卖家都梦寐以求的爆款商品进行全面分析，从爆款商品的挖掘、优化及推广入手，让每一个店铺都能拥有“镇店之宝”。

第7部分为数据化运营篇，包括第12～14章。这部分内容专门针对当下最高效的工具——数据工具进行讲解，让卖家学会收集和分析店铺的流量、转化率、销量等多方面的数据，从中不仅能找到提高流量、转化率的切入点，还能诊断店铺的运营状态，为店铺的健康发展助一臂之力。

◎编写特色

★内容丰富全面：本书的7大部分涵盖了网店运营的所有方面，内容编排循序渐进，既能引领新手入门，又能帮助老手提高。

★理论结合实操：书中不仅有对网店运营理论的系统、精辟的梳理和总结，而且还配有接地气的实际操作指南，做到了理论和实践紧密结合，让卖家的电商之路走得更稳更扎实。

◎读者对象

本书可作为学校电子商务、经济管理等专业或各类电商培训机构的教材，也适合网店创业人员、管理人员、兼职人员阅读。

由于编者水平有限，在编写本书的过程中难免有不足之处，恳请广大读者指正批评，除了扫描二维码添加订阅号获取资讯以外，也可加入QQ群 227463225 与我们交流。

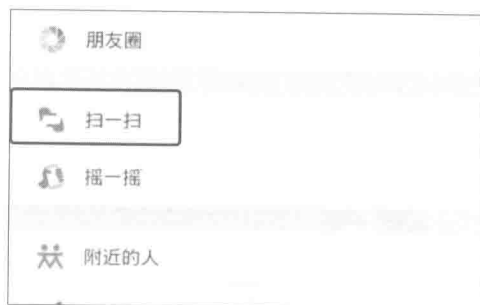
编者

2016年3月

如何获取云空间资料

扫描关注微信公众号

在手机微信的“发现”页面中点击“扫一扫”功能，如左下图所示，页面立即切换至“二维码/条码”界面，将手机对准右下图中的二维码，即可扫描关注我们的微信公众号。



获取资料下载地址和密码

关注公众号后，回复本书书号的后6位数字“535744”，公众号就会自动发送云空间资料的下载地址和相应密码。

打开资料下载页面

方法1：在计算机的网页浏览器地址栏中输入获取的下载地址（输入时注意区分大小写），按Enter键即可打开资料下载页面。

方法2：在计算机的网页浏览器地址栏中输入“wx.qq.com”，按Enter键后打开微信网页版的登录界面。按照登录界面的操作提示，使用手机微信的“扫一扫”功能扫描登录界面中的二维码，然后在手机微信中点击“登录”按钮，浏览器中将自动登录微信网页版。在微信网页版中单击左上角的“阅读”按钮，如右图所示，然后在下方的消息列表中找到并单击刚才公众号发送的消息，在右侧便可看到下载地址和相应密码。将下载地址复制、粘贴到网页浏览器的地址栏中，按Enter键即可打开资料下载页面。



输入密码并下载资料

在资料下载页面的“请输入提取密码：”下方的文本框中输入下载地址附带的密码（输入时注意区分大小写），再单击“提取文件”按钮，在新打开的页面中单击右上角的“下载”按钮，在弹出的菜单中选择“普通下载”选项，即可将云空间资料下载到计算机中。下载的资料如为压缩包，可使用7-Zip、WinRAR等解压软件解压。

目录 Contents

前言

如何获取云空间资料

第1章 网店运营新思维

1.1 为什么80%的卖家赚不到钱 /12

1.1.1 从购物方式来分析 /12

1.1.2 从推广方式来分析 /13

1.1.3 从商品结构规划来分析 /14

1.2 淘宝店铺运营的两大法则 /14

1.2.1 马太效应 /14

1.2.2 二八定律 /16

1.3 常在河边走，如何不湿鞋 /18

1.3.1 虚假交易 /18

1.3.2 重复铺货 /18

1.3.3 换宝贝 /19

1.3.4 价格作弊 /20

1.3.5 广告信息的发布 /22

1.3.6 信息与实际不符 /23

1.3.7 商品要素不一致 /23

1.3.8 行业特殊要求 /24

1.3.9 关键属性限制 /24

1.4 整理网店运营的核心思路 /25

第2章 揭开淘宝SEO的面纱

2.1 从流量来源出发研究SEO /28

2.1.1 流量的来源渠道分析 /28

2.1.2 需要重点监控的
流量数据 /29

2.2 从搜索机制出发研究SEO /30

2.2.1 关键词搜索 /30

2.2.2 类目搜索 /31

2.2.3 个性化搜索 /33

2.2.4 店铺搜索 /34

2.3 从展示机制出发研究SEO /36

2.3.1 综合排序模式 /36

2.3.2 人气排序模式 /37

2.3.3 销量排序模式 /37

2.3.4 信用排序模式 /38

2.3.5 价格排序模式 /38

第3章 解密搜索排名，快速找到突破口

3.1 必须把握的商品的五大相关性 /40

3.1.1 标题关键词相关性的
把握 /40



- 3.1.2 类目相关性的把握 /42
- 3.1.3 属性相关性的把握 /44
- 3.1.4 主图相关性的把握 /44
- 3.1.5 详情页相关性的把握 /47

3.2 必须研读的店铺DSR评分 /49

- 3.2.1 全面认识店铺DSR评分 /49
- 3.2.2 获得5分好评的
八大利器 /51

3.3 务必掌握的上架时间规则 /54

- 3.3.1 分析上架时间的思路 /54
- 3.3.2 寻找买家购物时间点 /55
- 3.3.3 不同时段竞争情况分析 /57

3.4 不可忽视的细节问题 /61

- 3.4.1 商品是否是橱窗推荐 /61
- 3.4.2 是否加入消费者保障服务 /62
- 3.4.3 是否添加了淘宝标签 /63
- 3.4.4 通过标签保证更多的
流量入口 /64

第4章 收录关键词，优化商品标题

4.1 淘宝关键词分析入门 /66

- 4.1.1 全面认识关键词 /66
- 4.1.2 有效关键词的
五大特征 /68

4.2 从四个地方发现“神词”的 踪迹 /71

- 4.2.1 淘宝下拉框 /71
- 4.2.2 淘宝排行榜 /73
- 4.2.3 TOP 20W词表 /75

4.2.4 生意参谋 /76

4.3 将关键词转换成标题的秘诀 /77

- 4.3.1 用万能公式打造黄金标题 /77
- 4.3.2 关键词的顺序对标题
效果的影响 /79
- 4.3.3 调整标题关键词的紧密性 /80

第5章 视觉刺激，吸引点击

5.1 让图片吸睛，提高点击率 /83

- 5.1.1 商品主图 /83
- 5.1.2 直通车主图 /87
- 5.1.3 钻展图片 /89

5.2 视觉动线设计中体现的 流量引导 /93

- 5.2.1 从实体店中找启示 /93
- 5.2.2 网店首页基本布局与设计
目标 /97
- 5.2.3 商品展示图片的视觉动线 /99

第6章 用详情页设计提高转化率

6.1 商品详情页中的信息布置 /103

- 6.1.1 商品详情页中的
版块介绍 /103
- 6.1.2 视觉漏斗模型与
信息填充 /105
- 6.1.3 商品详情页的设计总则与
误区 /109

6.2 准确的商品描述引发更多销量 /116



第7章 利用站内推广活动引流

7.1 入驻聚划算 /125

- 7.1.1 卖家应知的聚划算价值 /125
- 7.1.2 聚划算的选品准备 /127
- 7.1.3 首次入驻聚划算的
必备条件 /128
- 7.1.4 新手需知的聚划算
竞拍坑位 /130

7.2 使用淘金币 /131

- 7.2.1 淘金币对卖家有什么作用 /132
- 7.2.2 卖家如何设置淘金币
抵现活动 /132

7.3 顾客体验中心——免费试用 /136

- 7.3.1 看看消费者的试用体验 /136
- 7.3.2 卖家上试用中心的
优势分析 /137
- 7.3.3 卖家进入试用中心的
条件和入口 /138

7.4 促销活动首选——天天特价 /140

- 7.4.1 查看活动报名规则 /140
- 7.4.2 如何快速通过活动报名 /142

第8章 通过站外推广挖掘潜在客户

8.1 借助社交工具，依托网友 /146

- 8.1.1 通过论坛、百度与网友
交流 /146
- 8.1.2 通过即时社交工具推广 /148
- 8.1.3 借助微博淘宝进行
营销推广 /151

8.2 利用专业的第三方网站 /153

- 8.2.1 利用导购网站推广 /153
- 8.2.2 利用返利网站推广 /155
- 8.2.3 利用广告投放网站 /157

8.3 站外推广中的软文营销 /158

- 8.3.1 什么样的软文标题更能
引发超高点击 /158
- 8.3.2 软文营销的核心 /160
- 8.3.3 软文营销成功四步走 /160

第9章 用三大利器实现精准推广

9.1 直通车实现最优位置展现 /163

- 9.1.1 加入直通车的条件
和入口 /163
- 9.1.2 不同情况下的直通车
推广展示位置 /164
- 9.1.3 直通车操作流程及
优化重点 /170
- 9.1.4 直通车操作精髓——
计费公式 /173

9.2 钻展实现活动、品牌精准推广 /175

- 9.2.1 钻展在淘宝站内的展示位置 /175
- 9.2.2 钻展的竞价模式和计费方式 /177
- 9.2.3 提升钻展成交量的四个维度 /177

9.3 淘宝客实现最大资源推广 /181

- 9.3.1 淘宝客与买家、卖家的关系 /182
- 9.3.2 写好招募帖招揽淘宝客 /182
- 9.3.3 选择合适的商品，设置适当的佣金 /185
- 9.3.4 通过沟通建立良好的合作关系 /186

第10章 从顾客出发，培养金牌客服

10.1 售前服务五步走 /189

10.2 靠客服提升客单价 /190

- 10.2.1 让来的人都买 /190
- 10.2.2 让买的人买更多 /191
- 10.2.3 让适合的人买贵的 /192
- 10.2.4 让顾客重复购买 /194

10.3 交易纠纷也就那点事儿 /195

- 10.3.1 剖析纠纷产生的四大根源 /195
- 10.3.2 处理纠纷的策略和技巧 /199

10.3.3 理性对待中差评 /202

10.3.4 尽心处理退款退货 /206

10.4 维护客户关系，打造金牌店铺 /208

- 10.4.1 主动出击潜在顾客 /208
- 10.4.2 拴住熟客，留住新客 /209
- 10.4.3 用专业平台管理客户 /211

第11章 打造爆款，创建镇店之宝

11.1 什么样的商品容易成为爆款 /213

- 11.1.1 定位爆款商品的三个步骤 /213
- 11.1.2 如何挑选你的潜质爆款 /216

11.2 掌握好爆款商品的热销属性 /217

- 11.2.1 快速分析商品受欢迎的属性 /218
- 11.2.2 如何更全面地分析爆款属性 /218

11.3 让爆款销量逐步上升的技巧 /223

- 11.3.1 利用好友资源让商品销量先破零 /223
- 11.3.2 利用折扣销售让商品销量逐步上升 /224

11.4 爆款推广实施计划 /225



第12章 用好数据工具，玩转店铺流量

12.1 分析流量问题，一招制胜 /227

12.2 直通车地域投放的高级玩法 /230

12.2.1 研究店铺的地域流量数据 /230

12.2.2 研究商品的地域数据 /232

12.2.3 多维度地域数据综合分析 /234

12.3 掌控老客户的流量有技巧 /235

12.3.1 健康的新老客户流量比例 /236

12.3.2 老客户流量直线下降怎么办 /237

12.4 流量价值的计算 /240

12.4.1 获取计算流量价值所需数据 /241

12.4.2 用Excel快速计算流量价值 /241

第13章 提升转化率，让流量更显价值

13.1 深刻认识转化率数据背后的意义 /245

13.1.1 静默转化率 /245

13.1.2 咨询转化率 /247

13.2 分析提升转化率的切入点 /248

13.2.1 条理清晰地分析转化率 /249

13.2.2 有根有据地提升转化率 /250

13.3 流量轨迹暗藏的秘密 /253

13.3.1 流量轨迹与转化率间的关系 /254

13.3.2 追踪分析流量轨迹的目的 /254

13.4 更快更有效地提高转化率 /257

13.4.1 深究“下单-支付转化率”中的猫腻 /257

13.4.2 做到这些可加速买家付款 /259

第14章 生财有道——多维度数据综合应用

14.1 商品数据的多维度分析 /262

14.1.1 商品多维度数据的整理 /262

14.1.2 数据结合之流量、转化率、支付金额 /263

14.1.3 数据结合之流量、销量、收藏量 /264

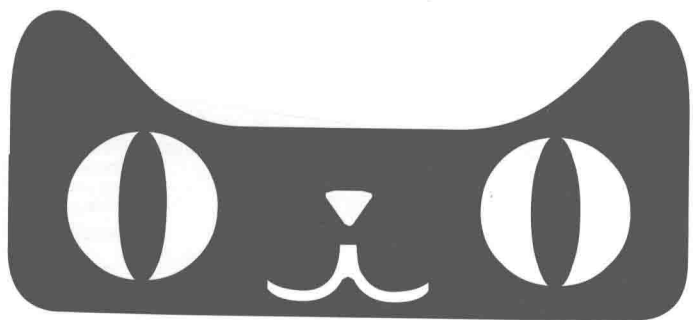
14.1.4 数据结合之流量、停留时长、销量 /266

14.2 店铺数据的多维度分析 /267

14.2.1 店铺多维度数据的获取方法 /267

14.2.2 店铺多维度数据的整理 /268

14.2.3 多维度数据诊断店铺问题 /270



「淘宝天猫」 网店运营**秘笈**

.....
如何用SEO和数据化精准营销

打造爆款

恒盛杰电商资讯◎编著



机械工业出版社
China Machine Press

图书在版编目(CIP)数据

淘宝天猫网店运营秘笈：如何用 SEO 和数据化精准营销打造爆款 / 恒盛杰电商资讯编著. — 北京：机械工业出版社，2016.4

ISBN 978-7-111-53574-4

I. ①淘… II. ①恒… 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 080895 号

随着电商竞争的日益加剧，卖家仅凭经验和商品打天下的时代已经过去，要想开好网店，需要掌握更多运营知识。本书就是一本综合型淘宝运营技术指导书，旨在帮助卖家全方位、多角度地掌握网店运营的最新知识。

全书从运营理念、SEO、视觉营销、推广、客服、爆款、数据化运营这 7 大关键点入手，系统剖析了网店运营方方面面的问题。书中几乎每一个小节都可以看成是网店运营的一个问题解决方案，几十个方案汇集在一起就成了一个网店运营宝典，为卖家的电商之路保驾护航。

本书内容丰富全面，将理论与实操紧密结合，既适合作为学校电子商务、经济管理等专业或各类电商培训机构的教材，也适合网店创业人员、管理人员、兼职人员阅读。

淘宝天猫网店运营秘笈： 如何用 SEO 和数据化精准营销打造爆款

出版发行：机械工业出版社（北京市西城区百万庄大街 22 号 邮政编码：100037）

责任编辑：杨倩

印刷：北京天颖印刷有限公司

开本：170mm×240mm 1/16

书号：ISBN 978-7-111-53574-4

版次：2016 年 5 月第 1 版第 1 次印刷

印张：17

定价：49.00 元

凡购本书，如有缺页、倒页、脱页，由本社发行部调换

客服热线：(010) 88379426 88361066

购书热线：(010) 68326294 88379649 68995259

投稿热线：(010) 88379604

读者信箱：hzit@hzbook.com

版权所有·侵权必究

封底无防伪标均为盗版

本书法律顾问：北京大成律师事务所 韩光 / 邹晓东

前言 Preface

迅猛发展的互联网技术催生了电子商务行业，也带来了巨大的商机，于是不少人蜂拥而上，想要在电商平台中开辟一片新天地。然而网店的运营有其自身的规律和特点，仅有好商品和低价格还远远不够，如果不懂得分析市场、不懂得选择款式、不懂得引流推广、不懂得数据分析、不懂得页面设计，纵然是经营经验丰富的实体店卖家，也会在“触网”后遭遇“水土不服”。

本书正是为了系统解决网店运营方方面面的问题而编写的。书中几乎每一个小节都可以看成是网店运营的一个问题解决方案，几十个方案汇集在一起就成了本网店运营宝典，为卖家的电商之路保驾护航。

◎内容结构

全书按照网店运营的关键点分为 7 个部分。

第 1 部分为思路篇，包括第 1 章，主要介绍淘宝的运营思路 and 经营规则，为读者学习后续内容打下基础。

第 2 部分为 SEO 篇，包括第 2 ~ 4 章。这部分内容讲解了淘宝商品标题的关键词选择、分析及组合等问题，让商品从上架开始就有极具竞争力的搜索优势，获得更多的展现，为商品大卖做铺垫。

第 3 部分为视觉篇，包括第 5 章和第 6 章。这部分内容将枯燥的审美理论落实到网店装修的实际操作上，讲解了如何通过图片和详情页的精心设计与编排，吸引买家点击和下单。

第 4 部分为推广篇，包括第 7 ~ 9 章。这部分内容讲解了商品上架后，如何利用各种站内和站外资源快速引流，如何写出高效率的营销软文，如何玩转各种促销活动，如何利用推广工具实现精准营销，让店铺的商品再也不愁销量。



第5部分为客服篇，包括第10章，讲解了金牌客服系统的打造，内容包括客服的售前服务技巧、售中的客单价提高技巧、售后的纠纷处理技巧，以及拴住熟客、留住新客的技巧。

第6部分为爆款篇，包括第11章，专门针对所有卖家都梦寐以求的爆款商品进行全面分析，从爆款商品的挖掘、优化及推广入手，让每一个店铺都能拥有“镇店之宝”。

第7部分为数据化运营篇，包括第12～14章。这部分内容专门针对当下最高效的工具——数据工具进行讲解，让卖家学会收集和分析店铺的流量、转化率、销量等多方面的数据，从中不仅能找到提高流量、转化率的切入点，还能诊断店铺的运营状态，为店铺的健康发展助一臂之力。

◎编写特色

★内容丰富全面：本书的7大部分涵盖了网店运营的所有方面，内容编排循序渐进，既能引领新手入门，又能帮助老手提高。

★理论结合实操：书中不仅有对网店运营理论的系统、精辟的梳理和总结，而且还配有接地气的实际操作指南，做到了理论和实践紧密结合，让卖家的电商之路走得更稳更扎实。

◎读者对象

本书可作为学校电子商务、经济管理等专业或各类电商培训机构的教材，也适合网店创业人员、管理人员、兼职人员阅读。

由于编者水平有限，在编写本书的过程中难免有不足之处，恳请广大读者指正批评，除了扫描二维码添加订阅号获取资讯以外，也可加入QQ群 227463225 与我们交流。

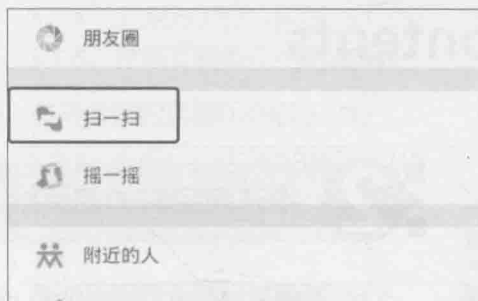
编者

2016年3月

如何获取云空间资料

扫描关注微信公众号

在手机微信的“发现”页面中点击“扫一扫”功能，如左下图所示，页面立即切换至“二维码/条码”界面，将手机对准右下图中的二维码，即可扫描关注我们的微信公众号。



获取资料下载地址和密码

关注公众号后，回复本书书号的后6位数字“535744”，公众号就会自动发送云空间资料的下载地址和相应密码。

打开资料下载页面

方法1：在计算机的网页浏览器地址栏中输入获取的下载地址（输入时注意区分大小写），按 Enter 键即可打开资料下载页面。

方法2：在计算机的网页浏览器地址栏中输入“wx.qq.com”，按 Enter 键后打开微信网页版的登录界面。按照登录界面的操作提示，使用手机微信的“扫一扫”功能扫描登录界面中的二维码，然后在手机微信中点击“登录”按钮，浏览器中将自动登录微信网页版。在微信网页版中单击左上角的“阅读”按钮，如右图所示，然后在下方的消息列表中找到并单击刚才公众号发送的消息，在右侧便可看到下载地址和相应密码。将下载地址复制、粘贴到网页浏览器的地址栏中，按 Enter 键即可打开资料下载页面。



输入密码并下载资料

在资料下载页面的“请输入提取密码：”下方的文本框中输入下载地址附带的密码（输入时注意区分大小写），再单击“提取文件”按钮，在新打开的页面中单击右上角的“下载”按钮，在弹出的菜单中选择“普通下载”选项，即可将云空间资料下载到计算机中。下载的资料如为压缩包，可使用 7-Zip、WinRAR 等解压软件解压。

目录 Contents

前言

如何获取云空间资料

第1章

1

网店运营新思维

1.1 为什么80%的卖家赚不到钱 /12

- 1.1.1 从购物方式来分析 /12
- 1.1.2 从推广方式来分析 /13
- 1.1.3 从商品结构规划来分析 /14

1.2 淘宝店铺运营的两大法则 /14

- 1.2.1 马太效应 /14
- 1.2.2 二八定律 /16

1.3 常在河边走，如何不湿鞋 /18

- 1.3.1 虚假交易 /18
- 1.3.2 重复铺货 /18
- 1.3.3 换宝贝 /19
- 1.3.4 价格作弊 /20
- 1.3.5 广告信息的发布 /22
- 1.3.6 信息与实际不符 /23
- 1.3.7 商品要素不一致 /23
- 1.3.8 行业特殊要求 /24
- 1.3.9 关键属性限制 /24

1.4 整理网店运营的核心思路 /25

第2章

2

揭开淘宝SEO的面纱

2.1 从流量来源出发研究SEO /28

- 2.1.1 流量的来源渠道分析 /28
- 2.1.2 需要重点监控的流量数据 /29

2.2 从搜索机制出发研究SEO /30

- 2.2.1 关键词搜索 /30
- 2.2.2 类目搜索 /31
- 2.2.3 个性化搜索 /33
- 2.2.4 店铺搜索 /34

2.3 从展示机制出发研究SEO /36

- 2.3.1 综合排序模式 /36
- 2.3.2 人气排序模式 /37
- 2.3.3 销量排序模式 /37
- 2.3.4 信用排序模式 /38
- 2.3.5 价格排序模式 /38

第3章

3

解密搜索排名，快速找到突破口

3.1 必须把握的商品的五大相关性 /40

- 3.1.1 标题关键词相关性的把握 /40