



# 玩法变了

# 淘宝SEO

## 网店流量疯涨的秘密

王伟 编著

第2版



中国工信出版集团



电子工业出版社  
PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY  
<http://www.phei.com.cn>

# 玩法变了

# 淘宝SEO

## 网店流量疯涨的秘密

王伟 编著

第2版

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

## 内 容 简 介

《玩法变了——淘宝 SEO：网店流量疯涨的秘密（第 2 版）》是玩法变了系列丛书之一，第一版销售已经接近 20 000 册，应广大读者的一致要求，作者又续写了第 2 版。第 2 版紧跟现阶段淘宝的发展趋势，重新深度探讨了淘宝排名的优化方法。

除去电脑端淘宝优化排名之外，本书还补充了手机淘宝排名的优化策略，让卖家能够掌握无线端的流量获取方法，进一步在无线互联网中开拓自己的市场。书中分别从淘宝搜索和淘宝类目两大流量入口深度分析宝贝排名因素，结合理论知识，以实际案例穿插解读，让零基础的卖家也能学会淘宝排名优化，让自己店铺流量增长不再是难事！

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有，侵权必究。

### 图书在版编目（CIP）数据

淘宝 SEO：网店流量疯涨的秘密 / 王伟编著. —2 版. —北京：电子工业出版社，2015.4  
（玩法变了）

ISBN 978-7-121-25399-7

I. ①淘… II. ①王… 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(2015)第 009686 号

策划编辑：张彦红

责任编辑：徐津平

文字编辑：杨 璐

印 刷：北京天来印务有限公司

装 订：北京天来印务有限公司

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本：720×1000 1/16 印张：16.5 字数：264 千字 彩插：2

版 次：2015 年 4 月第 1 版

印 次：2015 年 4 月第 1 次印刷

定 价：55.00 元



凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 [zlts@phei.com.cn](mailto:zlts@phei.com.cn)，盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

服务热线：(010) 88258888。

# 再版前言

前言本无关技术，应该是所有内容里面最好写的章节，可憋了好多天，仍旧无法下笔。不是不知道该写什么，而是要写的太多，一时不知该如何写起。诸位姑且看之，权当是一篇随笔吧。

生活真的非常有意思，走霉运的时候，喝凉水都能塞牙缝；好运当头的时候，馅饼一个接着一个砸到你的脑袋上。

我由始至终都从未想过，作为一个工科类专业的毕业生，有一天会写一本互联网技术类的书籍，而且在高手如云的电商界还能取得不错的成绩。《玩法变了：淘宝 SEO》第一版去年 11 月份出版到现在不到 10 个月的时间，差不多有 20 000 本的销量。

当本书策划编辑张彦红要求我写升级版本的时候，确实被震惊到了，在这样一个“快餐时代”，居然还有这么多小伙伴有如此严谨的求学态度，并且愿意付费支持作者及出版社，买这样一本读起来并不有趣的技术类书籍，回去研究。

在此对支持过我们的小伙伴致以诚挚的谢意，没有你们的支持，就没有第二版的续写；更要感谢我的编辑张彦红，如果没有他的邀请，那么连第一版也不会有。

与此同时，有各种各样的读者留言给我，有的是表达感激之情，有的是探讨技术问题，恕我不能一一回复。看到自己的无心之举能帮助到这么多人，我是非

常开心的，总算是辛苦没有白费。

时至今日，我依然要再次强调淘宝 SEO 的重要性，在未来 5 年它依旧会是非常火的职业。别的不多讲，学会淘宝 SEO，你最少可以做三个方面的事情。第一，你可以优化自己的店铺，最大限度地获取免费流量，这也是我们木叶火论坛大部分会员在做的事情；第二，你可以在当下求职激烈的环境中，去寻求一份淘宝 SEO 方面的工作，还能拿到不错的薪酬；第三，你可以去做淘宝 SEO 相关的第三方服务工作，甚至可以进行公司化运营！

第一版出版之后，我还组建了《玩法变了：淘宝 SEO》的书友群，写第二版之前，我们同时从群消息、当当网、京东商城、天猫商城等多个渠道了解到各位读者的反馈信息，对整个内容的编纂重新做了几个方面的调整。

第一，摒弃琐碎的基础内容，直奔主题。

鉴于有很多卖家已经有不错的基础，这次改版去除了琐碎的基础内容，同时把所有基础内容分门别类发布到我们木叶火论坛，基础差的朋友，只需联系论坛客服开通回帖权限即可学习。

第二，补充新版淘宝首页流量获取方法。

除了完善原有搜索排名体系的内容之外，本书新增了淘宝首页流量获取技巧，在免费流量获取上面开辟了新的渠道内容，多样化地获取官方免费流量。

第三，新增手机淘宝搜索排名优化技巧。

无线端趋势已经势不可挡，了解手机淘宝排名规则及优化方法是当前卖家必须要做的事情，本书首次解密手机淘宝排名技巧的内容，为中小卖家获取手机淘宝流量引路。

可以毫不夸张地讲，这是目前整个电商界唯一一本深入讲解搜索排名、类目排名、无线端排名的书籍。书籍内容侧重实战，由浅入深，需要读者结合自己店铺一步步操作，我在写作的时候，也尽量照顾了零基础、资深店主、天猫等不同级别的淘宝店主，尽可能让大家都能看懂学会。

同时为了跟大家有更好的交流，推荐几个联系方式，基本上有以下三个渠道都可以解决你的疑问。

木叶火论坛：[www.muyehuo.com](http://www.muyehuo.com)

新浪微博：<http://weibo.com/sandai2006>

微信公众号：木叶火

如果你有好的想法建议，或者经验分享，那么也可以发邮件到我的私人邮箱：[934186763@qq.com](mailto:934186763@qq.com)，无论多忙，我都会回复大家的邮件，或许一次无心的交流会碰撞出各种各样美丽的焰火！

# 目录

第 1 章 淘宝 SEO：免费流量的精髓 .....	1
1.1 淘宝 SEO——未来 5 年的新机遇 .....	2
1.2 电商创业者的现状分析 .....	3
1.3 淘宝的流量本质和现状 .....	5
第 2 章 淘宝搜索的特点和常见误区 .....	9
2.1 淘宝搜索的特点 .....	10
2.2 认识淘宝 SEO .....	12
2.2.1 狭义的淘宝 SEO .....	12
2.2.2 广义的淘宝 SEO .....	12
2.3 淘宝 SEO 常见误区 .....	13
2.3.1 淘宝 SEO 常见误区之一：价格越低，买家越容易找到我 .....	13
2.3.2 淘宝 SEO 的常见误区之二：信誉越高，买家越容易找到我 .....	14
2.3.3 淘宝 SEO 的常见误区之三：销量越高，我的宝贝排名越靠前 .....	16
2.4 淘宝搜索优化十大雷区详解 .....	17
第 3 章 淘宝搜索排名的秘密 .....	23
3.1 絮絮叨叨 .....	24
3.2 排名优化必备神器 .....	24
3.3 两个重要的公式 .....	25

3.4	PC 端宝贝综合排名规则解析 .....	26
3.4.1	PC 端宝贝综合排名漏斗模型 .....	26
3.4.2	漏斗模型第一层：残酷的淘汰制海选 .....	27
3.4.3	漏斗模型第二层：人人都有机会的下架轮回 .....	34
3.4.4	漏斗模型第三层：宝贝权重的深度 PK 决定最终排名 .....	37
3.4.5	不得不说的个性化搜索 .....	45
3.5	宝贝销量排序解读 .....	47
<b>第 4 章</b>	<b>PC 端淘宝首页流量获取实战 .....</b>	<b>49</b>
4.1	淘宝十年，首页多变 .....	50
4.1.1	解读淘宝首页变化的本质 .....	50
4.1.2	2014 年淘宝首页变化解读 .....	54
4.2	淘宝首页特殊模块的流量获取技巧 .....	63
4.2.1	淘宝首页主体市场的“隐藏秘密” .....	63
4.2.2	淘宝首页特色购物的“参与方式” .....	73
4.2.3	发现好货和发现好店的“前尘往事” .....	83
4.3	淘宝首页类目流量获取技巧 .....	85
4.3.1	“坑爹”的类目过滤机制 .....	85
4.3.2	“与时俱进”的类目活动推荐 .....	95
4.3.3	“多样化”的类目排序规则 .....	99
<b>第 5 章</b>	<b>PC 端淘宝搜索排名实战 .....</b>	<b>105</b>
5.1	淘宝优化从旺旺名做起 .....	106
5.2	店铺基本优化设置 .....	110
5.3	宝贝主图的优化 .....	113
5.3.1	主图优化的意义 .....	113
5.3.2	主图优化注意事项 .....	114
5.3.3	主图优化第一招：标明宝贝身份 .....	118
5.3.4	主图优化第二招：你晒整体，我晒局部；你晒外部，我晒内部 .....	119
5.3.5	主图优化第三招：背景杀人不偿命，哥就是一朵奇葩 .....	121



5.3.6	主图优化第四招：光芒万丈闯天下，你不点我你点谁 .....	122
5.3.7	主图优化第五招：长拳短拳组合拳，打遍天下无敌手 .....	123
5.3.8	另类主图做法 .....	124
5.4	宝贝标题的优化 .....	126
5.4.1	标题和主图的关系 .....	127
5.4.2	关键词的获取 .....	129
5.4.3	关键词的筛选处理 .....	135
5.4.4	高流量标题打造 .....	140
5.5	上下架时间的两种安排策略 .....	153
5.6	宝贝详情页的优化 .....	161
5.7	宝贝属性优化深度讲解 .....	170
5.8	售后维护：动态评分和中差评 .....	176
5.9	其他优化细节 .....	179
<b>第6章</b>	<b>手机端淘宝排名实战 .....</b>	<b>181</b>
6.1	手机淘宝：一个被逼着走向强大的产品 .....	182
6.1.1	无线战场的“巨头之争” .....	182
6.1.2	阿里强推手机淘宝 .....	183
6.2	“无节操无底线”的手机排名现状 .....	186
6.3	手机淘宝搜索排名大揭秘 .....	189
6.3.1	手机淘宝特殊的“多维度”排序 .....	189
6.3.2	影响手机淘宝宝贝排名权重的几大因子 .....	192
6.3.3	“辛酸”的手机专享价获取之路 .....	200
6.3.4	C店福利——“简单易得”的淘金币抵现权重 .....	202
6.3.5	手机淘宝详情页的设计技巧 .....	204
6.3.6	手机淘宝宝贝标题设计技巧 .....	210
6.4	手机淘宝首页流量获取 .....	215
6.4.1	手机淘宝排名的本质——数据反馈 .....	215
6.4.2	手机淘宝其他流量获取 .....	218

第7章 数据分析和优化调整 .....	225
7.1 数据分析工具讲解 .....	226
7.1.1 免费而又强大的数据工具——量子恒道 .....	226
7.1.2 解读新型数据工具——江湖策 .....	233
7.1.3 付费但是更加强大的生e经 .....	237
7.2 优化效果分析和调整 .....	242
7.2.1 下架时间分析调整及二次优化 .....	242
7.2.2 宝贝标题分析调整及多次优化 .....	245
7.2.3 宝贝主图效果分析及二次优化 .....	251



# 第 1 章

## 淘宝 SEO：免费流量的精髓

## 1.1 淘宝 SEO——未来 5 年的新机遇

在讲淘宝 SEO 之前，先说下网站 SEO，给大家一个鲜明的对比，这样你就知道为什么我们要在今天这个情况下学习淘宝 SEO 了，知道这是电子商务发展过程中带来的又一次非常大的机遇。

百度自 2000 年上线以来，直到 2002 年，开始有人研究百度搜索排名优化。间隔两年，到 2004 年开始有大批量的人意识到网站 SEO 的重要性，SEO 行业浮出水面，出现大大小小的竞争。到 2006 年，中小型企业开始涉足网站 SEO 优化，同时很多 SEO 服务性的公司诞生。到 2009 年，网站 SEO 进入巅峰状态。时至今日，百度 SEO 已经是一个相对成熟、稳定的行业了。

而今天的淘宝 SEO 就恰似 2002 年的网站 SEO，还处于婴儿期，不可否认的是，它正坐着电子商务的高速列车迅猛发展。

2011 年年初的时候我在各大招聘网站上搜索“淘宝 SEO”相关工作，还不是很多，薪水大部分都在 2 000 元左右。2013 年年初的时候，我再去搜索“淘宝 SEO”相关工作，已经多到和淘宝客服差不多了，薪水基本上都在 3 000 元到 5 000 元，还有的给出了万元高薪！

图 1-1 是在百度招聘频道搜索淘宝 SEO 呈现出来的结果，可以看到薪水在 2 000 元到 8 000 元之间，大概需要相关职位 1 000 多个，而这个数据在 2013 年的时候仅有不到 300 个，实际需求远超过这个数据。

包括很多电商朋友也希望我能推荐更多的淘宝 SEO 相关人才，因为他们去人才市场找了半天，确实找不到这样的人才，因为目前没有看到任何一座高校是教授这个内容的，可见这个行业的需求缺口是非常大的。

所以，目前看来学好淘宝 SEO，你最少可以做三个方面的事情。第一，你可以优化自己的店铺，最大限度地获取免费流量，这也是我们木叶火论坛大部分学员在做的事情；第二，你可以在当下求职激烈的环境中，寻求一份淘宝 SEO 方面的工作，还能拿到不错的薪酬；第三，你可以去做淘宝 SEO 相关的第三方服

务工作, 甚至可以进行公司化运营。

淘宝SEO/搜索优化专员 学历: 大专 经验: 1年以下 薪酬: 2501-4000	济南	2014-06-20	智联招聘
淘宝天猫推广/SEO 学历: 不限 经验: 1-3年 薪酬: 面议	广东深圳	2014-06-21	若邻网
深圳淘宝运营 淘宝seo推广 学历: 不限 经验: 1-3年 薪酬: 2001-4000	深圳	2014-06-22	猎聘网
淘宝运营店长/网店运营主管/天猫店长/SEO/SEM 学历: 不限 经验: 1-3年 薪酬: 4001-6000	广州	2014-06-20	智联招聘
网络客服, 小时工, 暑期工, 淘宝客服, SEO推广 553 学历: 不限 经验: 不限 薪酬: 6001-8000	张家口市	2014-06-21	中华英才网
诚聘天猫推广直通车 SEO优化关键词 学历: 不限 经验: 不限 薪酬: 3000-5000	海口	2014-06-20	赶集网

图 1-1 “淘宝SEO”相关工作搜索结果

今天你如果看到此书, 还没有意识到这个机会, 那不夸张地讲, 5年之后, 你会是最后悔的一个!

## 1.2 电商创业者的现状分析

2013年上半年, 从阿里巴巴反馈回来的数据中我们可以看到, 淘宝集市店已超过900万, 网商数量已达到8300万, 如果把把这个数据说得便于理解一些的话, 那么就是, 大概每20个人里面有1个做电商的, 而且这还是之前的情况, 最新的数据我没有拿到, 相信会更加“恐怖”。

实际上仅仅是这个数据都已经可以吓死一帮人了。而且侧面说明淘宝早已过去了, 开个店就赚钱的时代。你不去用心做, 几乎很难有拨得云开见日出的那天, 80%的卖家基本上都是还在萌芽的时候就放弃了。

因为我长期和各种各样的卖家接触, 比较了解他们的生存状态, 知道目前电商创业者的现状大概有以下几种情况。

### 现状一：不看行情，贸然开店

不看行情，贸然开店应该是大部分卖家的一个现状，包括我们接触的很多卖家和学员，都有类似的情况。他们开店的原因通常很简单，就是看到朋友在做淘宝，或者在网上看到做淘宝挺赚钱的，就稀里糊涂地开了一个店铺。

具体卖什么东西，基本上都是凭感觉在做，要么就是去卖衣服，要么就是去做虚拟充值，要么就做一个百货店，看到什么好卖自己店里就挂什么。这样的结果就是，运气好，活下去；运气差，淘汰掉。

### 现状二：不分主次，没有计划

很多人辛辛苦苦地把店铺开起来以后，会有一个比较迷茫的阶段，不知道到底该做什么，要么忙忙碌碌地装修店铺，要么忙忙碌碌地群发广告，要么去找人帮自己刷单，一天到晚看起来很忙，但是店铺里面一单也卖不出去。

这就是不分主次，没有计划的一个表现，他们完全没有搞明白自己店铺的营销策略，没有一个整体的店铺计划，不知道应该制定什么样的计划，今天该做什么？明天该做什么？未来一个月我的计划是什么？这样的结果就是，成功了，不知道方法；失败了，搞不懂为什么。

### 现状三：不懂规则，盲目进退

大家如果接触到一些卖家群的话，那么会经常看到这样的广告，“三钻消保，要求双 IP，双电脑，金额在 300 以内的，互刷一笔”，“求收藏，小店开张，地址：XXXX”，“求流量啊，亲们点点吧，顺便收藏一下”，这些应该是大家经常看到或者自己也在做的事情，但这些事情真的对店铺好吗？

答案是不一定，我们见到太多的店铺因为这样那样的操作被淘宝处罚、扣分，甚至降权封店。更有的亲，第一天开店，上传宝贝就被扣分，都是因为一些小到不能再小的细节问题。

基于以上三个电商创业者的现状，本书会从免费流量的角度来详细讲解，如何一步步通过正当的优化方式来提高自己的店铺流量，帮助大家一开始就进入正

规的道路，不走歪门邪道，在千万卖家的市场竞争中脱颖而出！

## 1.3 淘宝的流量本质和现状

### 1. 从互联网的角度来分析淘宝的本质

我们有时候会静下心来思考很多问题，但是有的卖家做了7年淘宝还是没有搞明白淘宝是什么样的平台。连你的老东家都没有搞明白，这是一件很不好的事情，如果你能尽早搞明白这个点，或者说尽早从互联网的角度搞明白这个点，那你做事情将会变得非常容易，而且可以一步千里！

有人讲淘宝是一个可以买到各种宝贝的平台，这种说法是针对买家的；也有人讲淘宝是一个卖服务的平台，模板啊、软件啊等，这种说法是针对初级卖家的；还有人讲淘宝是一个C2C平台，这种说法是针对“装X”高端卖家的；那对于本书的读者而言，要站在互联网的角度来说：淘宝就是一个卖流量的平台。

懂了这个点，你就会很容易地理清一些问题，知道自己努力的方向在哪里。其实整个淘宝官方百分之八十以上的人都是在研究两件事，一是如何从站外获得更多的流量，二是如何更好地分配这些流量。作为卖家，我们只需要把握住官方分配流量的走向，顺势而为，分一杯羹就好。而在流量分配中，最有效又最廉价的就是免费流量的分配，免费流量里面搜索流量和类目流量又是每个卖家该牢牢把握在手里的。

### 2. 淘宝流量的现状

去年淘宝号称是每天有4亿的搜索流量，这个数据看起来很庞大，但其实现状是各种缺流量，大卖家叫苦连天，小卖家苦不堪言。甚至连号称有各种扶持的天猫商城，也是哀鸿遍野，认为自己店铺的流量太少。

很多商城也是因为各种不懂运营，不懂优化，以为做淘宝就是要不断地做直通车、做钻展、报活动等，增加自己的运营成本，反而淘宝白送的免费流量拿不到手，我们接触到的一些天猫店铺，每天的自然流量才200 UV左右，全店剩下

的流量全部都靠付费流量支持，看起来叫人心痛。

那是不是一点机会都没有了呢？错！当下的实际情况是 90% 的淘宝卖家不懂淘宝 SEO，或者说对淘宝 SEO 一知半解，我们只要掌握这个技能，把淘宝送给卖家的免费流量抓一些过来，维持温饱并不是一件难事。我们有个学员，零信誉的店铺开张，经过深度优化，3 周左右的时间全店流量达到 3 000 UV，而且卖的还是竞争比较激烈的母婴类目。

接下来请大家看几个宝贝，给大家一些信心，如图 1-2~图 1-4 所示。

图 1-2 是某天猫店铺的爆款宝贝，这个宝贝如果肯在标题上面下功夫优化一下的话，那么预计搜索流量会增加 1 倍左右。在类似的天猫店铺、金冠店铺中，随便找都可以找出很多类似的宝贝，卖家完全不懂优化，就靠上活动，砸钱。



图 1-2 宝贝展示 1

图 1-3 是一个三心小店铺的宝贝，该宝贝类目流量在接近下架时间的时候大概会有 300 UV 左右，但是搜索流量做得比较差，仅有不到 20 个！如果能从下架时间上再下一些功夫优化的话，那么搜索流量做到 200 UV 是没有问题的。



2013新品韩版女爱修身小西服 圆领双排扣 长袖大码小西爱 女 外套



图 1-3 宝贝展示 2

图 1-4 是一个做得相对不错的宝贝，在没有做任何推广的情况下，下架之前能拿到搜索+类目大概 700 左右的 UV，但是手机端的流量却只有不到 30 UV，只需熟悉手机排名规则，稍微做下调整，手机流量突破 300 UV 是很轻松的。

韩版修身女春秋韩版小香风小外套女士薄外套薄休闲防晒衣正品



图 1-4 宝贝展示 3