

淘宝店铺

大数据营销+ SEO+爆款打造 一册通

Q | 葛存山 耿寿礼 编著



技巧性强

招招是窍门，多层次、多方位地介绍了淘宝店铺的推广技巧和营销策略。



实用至上

涵盖最新的推广方法，为经营者打开营销思路，令销售迅速实现增长。



快速易查

技巧罗列方式有助于您快速准确地查阅并解决疑难问题。



精华总结

汇集了网店推广、宣传、营销以及打造爆款过程中的诸多细节问题。



中国工信出版集团



人民邮电出版社
POSTS & TELECOM PRESS

淘宝店铺 大数据营销+ SEO+爆款打造 一册通



葛存山 耿寿礼 编著

人民邮电出版社
北京

图书在版编目(CIP)数据

淘宝店铺：大数据营销+SEO+爆款打造一册通 / 葛存山, 耿寿礼编著. — 北京：人民邮电出版社, 2017. 1
ISBN 978-7-115-44167-6

I. ①淘… II. ①葛… ②耿… III. ①电子商务—商业经营—基本知识—中国 IV. ①F724.6

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第304881号

内 容 提 要

这是一本淘宝店主必备的推广营销“宝典秘笈”，关于淘宝大数据营销、SEO 和爆款打造的细枝末节，它都考虑到了，并且提供了详尽的解决方案。

本书共 10 章，主要介绍了淘宝店铺数据分析、SEO 搜索排名、手机淘宝营销方法、爆款打造全程细节、淘宝店铺引流工具和淘宝店铺诊断等方面的内容。

无论是在校学生、自由职业者、企业白领等想在网络中寻求商机的新手，还是店铺发展进入瓶颈阶段，想要获得更大市场和更多利润的店主，都可以从本书中获得帮助。

◆ 编 著 葛存山 耿寿礼

责任编辑 赵 轩

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>

大厂聚鑫印刷有限责任公司印刷

◆ 开本：720×960 1/16

印张：16.5

字数：279 千字

2017 年 1 月第 1 版

印数：1—3 000 册

2017 年 1 月河北第 1 次印刷

定价：45.00 元

读者服务热线：(010)81055410 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

截至 2016 年 6 月，我国网民规模达到 7.10 亿，互联网普及率为 51.7%，手机网民规模达 6.56 亿，较 2015 年底增加 3656 万人。网民中使用手机上网人群占比由 2015 年底的 90.1% 提升至 92.5%。淘宝网开店的店主数是已超过 1000 万家，比较活跃的是 300 万家店。如此诱人的市场让不少人决定网上开店。越来越多的人将创业的目光瞄准了网络开店，尤其是一些年青人更是视其为就业的另一条出路。

虽然近年来在网上开店的用户越来越多，但由于网络营销知识的欠缺，在很大程度上阻挡了这种创业的梦想。据统计，大部分人月收入为 1000 ~ 3000 元，而 6000 元以上的只有 2%。如今淘宝开店竞争越来越激烈，有些商品销量都在几百万甚至上千万，但很多店铺经常是一天没有几个顾客咨询，甚至有的最终关门了。为什么呢？这一切都源于店铺的宣传推广、SEO 优化和数据分析不到位等。为了更好地帮助卖家在网上开店，提高产品的销售量，赚取更多的利润，我们编写了这本书。作者将这些重要问题的相关知识一一展示出来，融实用性 with 理论性为一体，内容既讲究广度也注重深度，引导读者从中感悟自己的经营技巧，从而在竞争激烈的网络环境中立于不败之地，赚取真金白银。

本书主要内容

面对成千上万家淘宝店的激烈竞争，你应该怎么做，你的淘宝店生意才会火？在人人都看重数据的时代，最佳答案就是利用数据。

本书共 10 章，主要介绍了分析数据提升销量、生意参谋让流量和销量飞起来的大数据分析利器、淘宝网店必须注意的规则、淘宝 SEO 搜索排名揭秘、淘宝 SEO 排名实战让店铺流量暴涨、手机淘宝 SEO 排名实战、做好手机淘宝营销引爆店铺销量、爆款打造全程揭秘、大卖家必备的淘宝店铺引流工具、淘宝店铺诊断等内容。

本书的特色

本书作者既是经营店铺 10 多年的金冠级卖家，也是拥有多年经验的电子商务营销专家。本书作者曾编写过《淘宝网开店、装修、管理、推广一册通》，该书在当当、亚马逊、京东等电商的淘宝类图书中销量排名第一。本书主要有以下特色。

- 大数据：分析这些数据，以此及时发现店铺的问题，找出解决问题的思路，并且主动出击，在店铺正常运营的基础上，提高店铺流量、转化率、客单价等指标，让网店的运营更上一层楼。
- 超级实用：本书收录的内容都是一线网店专家和电子商务讲师经验凝结而成；技能与实战、技巧与经验样样都有；真正让你“学得会、用得上”，并快速提升网店经营能力与盈利水平。
- 新增手机淘宝：无线端趋势已经势不可挡，本书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。
- 目前国内许多网店对解决工作中实际问题的实战书籍存在巨大需求。现在书店里有关网上开店的书籍虽然不少，但真正“实在”的并不多，很多都是初级开店的图书，关于网店的大数据营销、SEO 方面都很少介绍，本书则介绍了这些营销和推广方面的技巧。
- 本书把目前世界上最流行的营销理念运用到淘宝这个平台。所有技术的应用效果都在淘宝店铺中得到过实际验证，已经获得了巨大的成功，并且目前还在持续创造着惊人的效益。
- 本书按照 2016 年最新改版的淘宝界面进行教学，全面介绍了淘宝营销工具和营销案例，让读者不会有过时或找不到界面的困扰。

本书适合读者

本书适合想在网上开店创业的初学者，包括在校大学生、求兼职的人员、自由职业者、小企业管理者、企业白领等想在网络中寻求商机的不同职业的人；同时也适合已经开办了网店，想进一步提高各方面技能，要获得更大的市场和更多的利润，把网店生意做大、做强的店主选用；还适用于网上店铺的发展陷入瓶颈阶段，正在谋求转型的朋友。

在本书编撰的过程中，得到了淘宝多个部门小二的支持，给出了大量专业的建议。同时，本书也获得了多位淘宝大学讲师的帮助，他们贡献了大量心得，使得本书在编撰时获得多次的提炼。感谢他们无私的帮助。

目录

第1章 分析数据提升销量 1

- 1.1 数据分析必须具备哪些数据 2
- 1.2 淘宝流量来源分析 3
- 1.3 客单价 11
- 1.4 淘宝店铺转化率优化 13
- 1.5 店铺页面装修分析 14

第2章 生意参谋——大数据分析利器19

- 2.1 生意参谋平台概述 20
- 2.2 实时直播抢占生意先机 23
- 2.3 用好流量分析，生意突飞猛进 27
- 2.4 商品分析助力商家打造爆款 32
- 2.5 交易分析让店主全面掌握网店交易状况 37
- 2.6 营销推广助力提升销量 39
- 2.7 关注单品分析，打造店铺爆款 41

第3章 淘宝网店必须注意的规则 43

- 3.1 不要虚假交易 44
- 3.2 切忌粗心大意 49
- 3.3 切忌“挂羊头、卖狗肉” 53
- 3.4 违背承诺 56
- 3.5 淘宝争议处理 57

第4章 淘宝SEO搜索排名揭秘 59

- 4.1 淘宝SEO基础 60
- 4.2 淘宝SEO的误区 67
- 4.3 影响淘宝搜索排名的因素 69
- 4.4 人气宝贝排名的秘密 75

第5章 淘宝SEO排名实战 79

- 5.1 宝贝标题SEO优化 80
- 5.2 宝贝主图的优化 89
- 5.3 优化宝贝描述 98

第6章 手机淘宝SEO排名实战 104

- 6.1 为什么在手机上开店 105
- 6.2 影响手机淘宝宝贝排名的因素 108
- 6.3 手机淘宝标题优化 111
- 6.4 优化无线端主图 119
- 6.5 优化无线详情页 122
- 6.6 无线首页优化引爆无线端 126

第7章 做好手机淘宝营销，引爆店铺销量 130

- 7.1 巧设手机专享价提升无线流量高转化 131
- 7.2 无线搭配套餐引爆流量 134
- 7.3 无线会员卡享受更多店铺权益 135
- 7.4 店铺宝箱抢千万级流量入口 137
- 7.5 设置“码上淘”，实现O2O交易零距离 140

7.6	分享有礼让粉丝暴涨	143
7.7	数据化引流推广无线端	145
7.8	无线端装修引流实战技巧	147
7.9	无线端引爆流量新玩法——麻吉宝	149
7.10	玩转手机淘抢购	152

第8章 爆款打造全程揭秘 156

8.1	爆款究竟是如何“炼”成的	157
8.2	打造爆款，你必须懂的	160
8.3	新品如何快速打造成爆款	165
8.4	打造爆款的步骤	168
8.5	双十一大促打造爆款	173
8.6	参加淘宝官方活动快速打造爆款	176
8.7	打造爆款中常见的误区	178
8.8	借助微信打造爆款	180

第9章 大卖家必备的淘宝店铺引流工具 185

9.1	直通车为网店引入精准流量	186
9.2	用淘宝客推广最大化曝光宝贝	200
9.3	钻石展位让你的店铺成为耀眼的明星	207
9.4	参加淘宝官方活动	214
9.5	店内促销活动	222

第10章 淘宝店铺诊断 234

10.1	影响店铺业绩诊断的因素	235
------	-------------------	-----

102	淘宝店铺综合体检	236
103	店铺和商品优化建议	238
104	访问量很高转化率却很低	242
105	卖家巧妙利用免费试用做活动提高转化率	243
106	诊断网店生意冷清的原因	246
107	诊断网络诈骗技术	248
108	诊断店铺让业绩翻倍	250
109	诊断为什么网店销量下降	254

第1章 分析数据提升销量

数据分析是淘宝商家必备的技能之一，但这一点常常被卖家所忽视。数据分析对于淘宝卖家运营店铺具有至关重要的作用，因为只有通过数据分析，卖家才会知道资源有没有得到充分利用，从而分析出店铺运营的情况，推广的效果等，帮助卖家发现问题，并且解决问题，从而让淘宝店铺达到一个良好的运营状态。

1.1 数据分析必须具备哪些数据

卖家只有做好了数据分析,才能够清楚地知道,哪种推广方式有效,哪些是无效的,店铺哪些方面需要改进等。数据分析必须具备哪些数据呢?

1. 流量来源分析

流量来源分析是为运营和推广网店指导发展方向的,除了关注转化率,浏览页数、在线时间、访问深度等都是需要关注的,如图 1-1 所示。

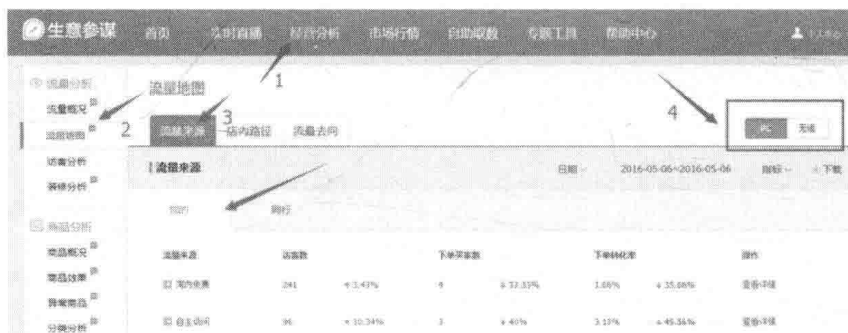


图 1-1 流量来源分析

2. 按天分析

周销售分析、月销售分析、上月销售分析,可以得到销售高峰期的趋势图。并可以从某天或某月的总成交金额、总成交订单、总成交宝贝数量,可以知道某天或某月内的收入、销售的数量及购买率等。

3. 按时段分析

每个时间的成交记录,可以了解一天之中哪些时间段成交订单人群最多,让我们更能针对重点来发力。

4. 按地域分析

针对地区销售数量的统计,了解销售分布的地域性、购买率、购买性质等特点。

5. 按买家等级分析

买家等级及成交金额、成交笔数中让我们知道店铺购买人群性质及不同等级买家的购买率。

6. 热卖宝贝与零成交宝贝分析

可以方便地看到宝贝的名称、价格、销售数量、宝贝图片、上下架时间等。让卖家及时了解店铺销售情况，让员工及时了解商品掌握销售方法。

7. 客户管理分析

对下订单未支付、初次购买的客户和老客户进行分类统计，让你对客户的基本情况了如指掌，使工作不再忙中添乱而产生客户流失。

1.2 淘宝流量来源分析

做淘宝新手卖家大家最关心的是什么？对，流量，有了流量才变相有销量，如果流量也没有那谈何销量呢。

1.2.1 店铺流量来源总览

淘宝推广的目的是为了流量，那么淘宝目前都有哪些流量来源呢？一般可以按照卖家眼中的买家行为去区分流量的来源，具体如下。

(1) 搜索来源：在淘宝网站页面的搜索引擎中，输入宝贝名称寻找宝贝的行为。搜索行为产生的流量是淘宝最优质的流量，它们是由用户自身的需求产生的，如果因此顾客产生购买行为且满意后，店铺会有较好的回头率。图 1-2 所示为淘宝搜索来源。



图 1-2 淘宝搜索来源

4 第1章 分析数据提升销量

(2) 社区软文转化：指通过淘宝社区软文的引导，产生购买的行为。

(3) 淘宝上各种能引来流量的促销活动，如直通车、天天特价、双十一大促、限时打折、满就送等，此类活动引入的往往是对价格敏感的人群。图 1-3 所示为天天特价。



图 1-3 天天特价

(4) 直接访问店铺：一般直接推广店铺链接地址，往往和店铺内促销活动有一定的关联。

(5) 通过广告访问：此类访问一般都跟店铺内促销活动有关联，可以通过广告快速吸引买家。图 1-4 所示为通过淘宝首页的广告访问。



图 1-4 通过淘宝首页的广告访问

(6) 手机访问：手机访问是日后的发展趋势，其主要具备购买便利性的优势，通过手机二维码等手机引发的购买行为，也会成为日后的一种趋势。图 1-5 所示为通过手机二维码购买。



图 1-5 通过手机二维码购买

1.2.2 免费流量

淘宝流量有付费流量与免费流量。只要是不花钱的从淘宝内部来的流量都是属于淘宝免费流量，主要包括淘宝搜索流量、类目流量、淘宝论坛流量、淘宝活动流量、一淘流量等。

(1) 免费流量最大的来源就是淘宝搜索，建议首先学习一下淘宝搜索排名规则。早期通过免费流量来经营，等店铺的转化率稳定之后，就可以用收费流量来扩大产品的销量了。图 1-6 所示为淘宝搜索免费流量。

(2) 淘宝类目流量，在淘宝首页通过“女装”品类下的“半身裙”类目进入到商品列表页面，如图 1-7 所示。

(3) 淘宝论坛流量。好的论坛有大量的活跃客户，用户在大量的互动。论坛是个很好的学习地方，确实可以引流，能有效引流的前提是要写一些有用的东西，写帖子或好的回复，频繁地回复那些“顶”“支持”收效甚微。图 1-8 所示为好的帖子上了论坛首页，吸引了 76.8 万人查看及 3045 人的回复。



图 1-6 淘宝搜索免费流量



图 1-7 淘宝类目流量



图 1-8 淘宝论坛流量

(4) 淘宝活动流量是免费流量的重点，重中之重，基本上想很快打造一个超级爆款的宝贝都离不开这个，大家常常看到 30 天销量上万件的宝贝一般都参加了活动。图 1-9 和图 1-10 所示为参加淘宝活动。



图 1-9 参加淘宝活动



图 1-10 箱包出行 & 开学季大促活动招商

参加淘宝活动要注意的事项如下。

- ① 先弄清楚参加活动的目的，是清库存还是打开销量培养人气宝贝，不管什么样的目的，宝贝质量放在第一位；否则就是“搬起石头砸自己的脚”。
- ② 看自己实力够不够，准备是否充分，量力而行。
- ③ 要注意分析有些活动是否适合自己参加，有些活动不一定适合自己的宝贝，也许上了，但是表现很差，小二会有压力，小二有压力了，下一次再上活动就比较难了。

(5) 一淘免费流量。通过一淘平台的“开放”战略，商家的各种优质商品、促销活动信息将会通过更多新兴渠道第一时间进入用户视野，消费者将获得更高效、更优质的一站式网购消费服务。图 1-11 所示为一淘免费流量。