

玩法变了

淘宝SEO

网店流量疯涨的秘密

王伟 编著



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

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》是玩法变了系列丛书之一，本书系统讲解了淘宝免费流量的优化方法，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，以实际案例穿插讲解，让零基础的卖家也能学会淘宝排名优化，让自己店铺的流量增长不再难！

玩法变了系列丛书包括淘宝 SEO、聚划算攻略、直通车与钻展、卖家工具集和天猫原创品牌运作等 5 大淘系网商关心的专题，每个专题单独成书，均聘请具有丰富实战经验的作者团队写就，力争为读者奉上最干货的内容。

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

玩法变了：淘宝 SEO 网店流量疯涨的秘密 / 王伟编著. —北京：电子工业出版社，2013.11
ISBN 978-7-121-21631-2

I. ①玩… 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(2013)第 238736 号

策划编辑：张彦红

责任编辑：徐津平

文字编辑：杨 璐

印 刷：三河市鑫金马印装有限公司

装 订：三河市鑫金马印装有限公司

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：900×1280 1/32 印张：8.875 字数：213 千字 彩插：2

印 次：2013 年 11 月第 1 次印刷

印 数：5000 册 定价：49.00 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 zltz@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线：(010) 88258888。

前言

2008年的时候，我有个同学开了一家淘宝店铺，不做什么推广，每天盘点下也有7、8个包裹，他还经常跟我吐苦水，你不知道啊，其实淘宝开店最佳时机都过去了，5年前那会儿，淘宝刚起步，每天都不用上旺旺，晚上回来发发货就行了，相当霸气。

时至今日，我听到卖家朋友最多吐的苦水，还是一样的内容。哎，你不知道啊，其实淘宝开店最佳时机都过去了，5年前那会儿才是最佳时机啊，卖货都不用推广，挂个宝贝，挂个旺旺就行了，相当省心。

不难想象，等到5年以后，同样会有一大帮人羡慕今天的店主，说你们赶上了一个好时代，推广手法丰富，品牌容易打造，等等。

所以在大家看这本书之前，要首先相信自己的选择，电商之路还远未到白热化状态，尤其是淘宝店铺推广运营，诚然比几年前要辛苦很多，但是相比未来，依然有相当大的发展空间。

淘宝 SEO 技术更是一支巨大的潜力股，现在的淘宝 SEO 就类似于2003年的百度 SEO，要知道淘宝搜索引擎也是2009年才有的。伴随着电子商务浪潮，淘宝 SEO 势必会蓬勃发展起来，这个可以从百度指数中看出来，2011年年底开始有少量卖家搜索“淘宝 SEO”这个关键词，到现在1年多的时间，稳定到每天大概300~500的搜索量，

相信未来的 2~3 年，淘宝 SEO 势必会成为一个新型的行业，更多的淘宝店主也会关注到这一块，学习相关知识、招募相关人才。

所以，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学员在做的事情；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！

基于这样的一个层面，我总结了自己这两年做淘宝排名优化的实战经验，结合了我们木叶火论坛上百个学员的店铺操作情况，整理了这本书，应该说这本书是当前图书市场唯一一本详细讲解淘宝宝贝排名优化实战的书籍。甚至在本书完成之前，我还特地拿我们的一位学员的新店铺做了实验，他 2013 年 3 月中旬开的店铺，到现在不到两个月的时间，通过排名优化实战，每天的订单已从 0 单做到现在的 70 单，全店单款宝贝引流 2000UV，这个大家可以在本书后面的案例中看到。

我本身是理工科出身的，从来也没有写过书，最初的计划是一个月写完，没想到高估了自己的水平，憋了接近 2 个月，而且每天都熬夜到很晚，这本书完稿以后，大大地改变了我对图书的看法，原来作者写的每个字都是耗尽了心血尽可能追求完美的。也不经意想起之前看过的《30 条人生好习惯》的第一条：少看帖子，多看书，那些被别人整理过，并且需要付钱来获得的，往往是更好的精华。可见，至理名言都是要自己切身体会以后才能明白的。

另外，这本书的完成离不开各位朋友的大力支持，比如，阿里学院远凡的推荐，编辑张彦红（@出版喜洋洋）的跟踪指导，还有我们

木叶火的学员大斌、yang、瞬间、圣宜等人的大力支持和数据提供，还有很多朋友，在此不一一致谢。

本书的内容侧重实战，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，另外，我们木叶火论坛也开了书友交流版块，各位书友有什么好的建议，或者经验分享，可以到我们论坛逛逛！

论坛地址：www.muyehuo.com

新浪微博地址：<http://weibo.com/sandai2006>

目录

第 1 章 为什么要做淘宝 SEO	1
1.1 淘宝 SEO——未来 5 年的新机遇	2
1.2 淘宝创业者的现状分析	3
1.3 淘宝的流量本质和现状	5
第 2 章 淘宝搜索那点事儿	11
2.1 淘宝搜索的特点	12
2.2 认识淘宝 SEO	14
2.2.1 狭义的淘宝 SEO	14
2.2.2 广义的淘宝 SEO	14
2.3 淘宝 SEO 常见误区	15
2.3.1 淘宝 SEO 常见误区之一：价格越低，买家越容易 找到我	15
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	18
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	20
2.4 淘宝搜索优化十大雷区详解	21

第3章 淘宝搜索排名的秘密	29
3.1 排名优化必备神器	30
3.2 淘宝搜索多维度排序	30
3.2.1 所有宝贝	31
3.2.2 天猫和二手	34
3.2.3 淘特色和筛选条件	34
3.3 淘宝 SEO 基本概念	35
3.3.1 宝贝主图和详情页	36
3.3.2 宝贝标题和宝贝属性	38
3.3.3 DSR 评分和消保、7 天退换	40
3.3.4 宝贝上下架时间和橱窗推荐	42
3.3.5 搜索入口词、搜索下拉词和搜索相近词	44
3.3.6 关键词的分类	46
3.3.7 关键词的竞争度	48
3.3.8 转化率和支付宝使用率	49
3.3.9 纠纷退款和纠纷退款率	50
3.3.10 新品宝贝	50
3.4 淘宝搜索优化进阶	52
3.4.1 淘宝 SEO 四大相关之一：类目相关	52
3.4.2 淘宝 SEO 四大相关之二：标题相关	54
3.4.3 淘宝 SEO 四大相关之三：属性相关	57
3.4.4 淘宝搜索四大相关之四：内页相关	60
3.4.5 关键词的获取	61
3.5 综合宝贝排名的秘密	65

3.5.1	影响宝贝综合排名的因素	65
3.5.2	综合排名金字塔模型	69
3.6	人气宝贝排名的秘密	77
3.6.1	人气宝贝的流量削弱	77
3.6.2	人气宝贝排名的影响因素	79
第4章	淘宝类目排名的秘密	83
4.1	淘宝类目流量详解	84
4.2	类目排名的隐形因素	89
4.3	类目排名的属性分析	97
第5章	淘宝排名实战	107
5.1	淘宝优化从旺旺名字做起	108
5.2	店铺基本优化设置	112
5.3	宝贝主图的优化	117
5.3.1	主图优化的意义	117
5.3.2	主图优化注意事项	118
5.3.3	主图优化第一招：标明宝贝身份	121
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	124
5.3.5	主图优化第三招：背景杀人不偿命，哥就是一朵奇葩	125
5.3.6	主图优化第四招：光芒万丈闯天下，你不点我你点谁	126
5.3.7	主图优化第五招：长拳短拳组合拳，打遍天下无敌手	127
5.3.8	另类主图做法	129
5.4	宝贝标题的优化	132

5.4.1 标题和主图的关系	132
5.4.2 蓝海关键词	135
5.4.3 关键词的筛选	145
5.4.4 高流量标题打造	156
5.5 上下架时间的两种安排策略	177
5.6 宝贝详情页的优化	186
5.7 宝贝属性优化深度讲解	198
5.8 售后维护：动态评分和中差评	208
5.9 标题的二次优化和调整	211
5.10 其他优化细节	219
第6章 数据分析和优化调整	223
6.1 数据分析工具讲解	224
6.2 优化效果分析和调整	246
第7章 淘宝优化案例讲解	253



第 1 章

为什么要做淘宝 SEO

1.1 淘宝 SEO——未来 5 年的新机遇

讲到淘宝 SEO 之前，先说下网站 SEO，这样给大家一个鲜明的对比，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，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通道迅猛发展。

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 2000 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的级别，薪水基本都在 3000 元到 5000 元，还有的给出万元高薪！

包括很多电商朋友也是希望我能推荐更多的淘宝 SEO 相关人才过去的，因为他们去人才市场找了半天，确实找不到这样的人才，可见这个行业的需求缺口是非常大的。所以根据网站 SEO 的推测，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，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！

今天你没有意识到这个机会，保守地讲，5 年之后，你会是最后悔的一个！

1.2 淘宝创业者的现状分析

2012 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 600 万，网商数量已达到 8300 万，如果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，而且这还是去年的情况，今年的数据我没有拿到，不方便给大家乱讲。

仅仅是这个数据都已经可以吓死一帮人了，淘宝早已经过了，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%的卖家基本都是还在萌芽的时候就放弃了，所以我简单分析了下淘宝创业者的现状。

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，就自己稀里糊涂的开了个店铺。

具体卖什么东西，基本都是凭感觉在做，要么就是去卖女装、卖衣服，要么就是去做虚拟充值，要么就做个百货店，看到什么好卖自己店里就挂什么。大家可以对号入座下，基本不会跑出这三种情况。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，不知道应该制订什么样的计划，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

大家如果有接触到一些卖家群的话，我们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，都是一些小到不能再小的细节问题。

基于以上三个卖家现状，本书会从淘宝流量角度来详细讲解，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个什么样的平台。连你的老东家都没有搞明白，这是件很悲催的事情，如果你能尽早搞明白这个点，或者说尽早的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；也有人讲淘宝是个卖服务的平台，模版啊，软件啊等等，这种说法是针对初级卖家的；还有人讲淘宝是个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，一是如何获得更多的流量，二是如何更好地分配这些流量。作为淘宝卖家，我们只需要把握住淘宝分配流量的走向，分一杯羹就好。而这里面的重中之重就是淘宝免费流量的分配，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，这个可以说已经是吓到很多人了，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，唯一爽的就是商城了，但是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里，我们接触到一些天猫店铺，每天的自然流量才 200UV 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！因为我们也看了不下几百家店铺了，基本都不懂什么淘宝排名优化。要么靠运气度日，运气好了，吃顿好的，运气差了，吃顿差的，运气再差的，直接饿死；要么财大气粗，靠各种砸钱砸出推广。殊不知，稍微对他的店铺做点优化，流量翻倍都是很轻松的事情。

在现在这个情况下，90%的淘宝卖家不懂淘宝 SEO，或者说对淘宝 SEO 一知半解，那我们只要掌握到这个技能，把淘宝送给卖家的免费流量抓一些过来，维持温饱是很轻松的事情，我们有个学员肥肥，零信誉的店铺开张，经过优化以后 2 周流量达到 3000UV，而且卖的还是竞争比较激烈的母婴服饰。

接下来请大家看几个宝贝，给大家一些信心，如图 1-1 ~ 图 1-3 所示。

该宝贝是某天猫店铺的爆款宝贝，这个宝贝如果经过淘宝 SEO 优化，预计免费流量最少翻两倍。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 1-1 宝贝展示 1



图 1-2 宝贝展示 2