
网店经营与推广

八、实战免费流量

黄红辉

课前问题

- 你会如何使用免费的方法引流了吗？



术语回顾

访客数（uv）：统计周期内访问您店铺页面或宝贝详情页的去重人数。

浏览量（pv）：商品详情页被访问的次数。一个人多次访问同样计算

淘宝 SEO：全称淘宝搜索引擎优化，对应流量分类就是搜索流量，又称自然搜索

权重：权重是一个相对的概念，针对某一指标而言。如宝贝的综合分数

七天上下架：宝贝上架后到了时间会自动下架 后再上架。这是因为越临近下架时间的产品，搜索排名会比较靠前

转化率 = 下单人数 / 访客数 **点击率 = 访客数 / 展现量**

跳失率：访问一个页面就关掉的访客占流量入口的比例

动销率：全店有销量的产品占全店产品的百分比

术语回顾

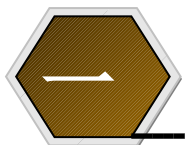
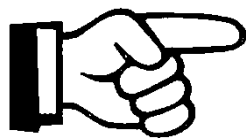
DSR 评分：所谓 DSR 评分是指买家在交易完结后给店铺的“描述相符”、“服务态度”、“发货速度”三项的评分，动态评分是计算最近 180 天的数据。

千人千面：淘宝利用消费和自身属性（性别、年龄、地域等）、结合近期浏览行为（如对某个品类感兴趣、有收藏加购物车等行为）等进行搜索结果个性化展示。这个过程叫千人千面

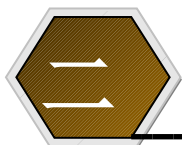
手淘搜索的排名影响搜索维度

模型	内容
类目维度	发布产品时，类目正确选择
文本维度	标题和详情页相关度
时间维度	七天上下架和橱窗
宝贝维度	销量，转化率，动销率，点击率，促销活动
客户维度	跳失率，宝贝人气，加购率，评价，相关服务，老客户回购
价格维度	价格定价以及稳定性
个性化维度（千人千面）	利用消费和自身属性（性别、年龄、地域等）、结合近期浏览行为（如对某个品类感兴趣、有收藏加购物车等行为）等进行搜索结果个性化展示，从而实现千人千面，
店铺维度	DSR 评分，半年。退款率，纠纷率
市场维度	新品标，特色市场等
作弊维度	商品降权等行为

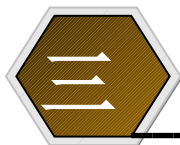
爆款篇



打爆款之引流手段维护



打爆款之视觉系统维护



打爆款之产品服务改进

一、引流手段维护

- 1 店铺流量结构
- 2 免费流量 - 手淘搜索
- 3 付费流量
- 4 内容流量
- 5 活动流量

实战手淘搜索获取流量

1

标题优化

2

新品标的作用和获取方法

3

店铺要获取流量应先做的基础工作

4

与手淘搜索相关的关键性指标 - 销量的打造方法

5


手淘搜索其他指标的维护方法

1、标题优化

- 你的客户想要在淘宝里找到你的宝贝，他的第一部是打开淘宝，输入关键词搜索。而你的宝贝通过标题里的关键词展现到客户面前。
- 所以，标题就非常重要了。而优化标题成为了卖家必不可少操作之一。
- 标题制作后不是一劳永逸。所谓的标题优化就是对 30 个字的宝贝标题进行修改，并且符合消费者的搜索习惯，从而获得更多的流量

1.1 标题的效果查看

■ 违规记录 - 搜索体检

成交TOP20宝贝		搜索来源关键词/曝光次数	搜索曝光量/与前7日同比
1	 杰星拼插塑胶小颗粒积木玩具男女孩儿童早教益智力3到6周岁机器人 ID: 561105738515 编辑宝贝	儿童玩具3-6周岁早教机器人 小颗粒塑胶积木 颗粒机器人	1 1 1 3 同比 0%

1.2 标题优化的方法

- 软件方法。（超级店长，名扬天下）



- 手动方法

1.3 标题优化实操

1.4 标题优化注意事项

- 1、稳定大流量的产品不要随便改标题
- 2、没有流量的产品可以修改，建议上架后就进行优化
- 3、普通产品修改产品的时候，注意建议最多一个星期修改一次，一次 1 到 2 个词
- 4、修改时间，一般在下架后的，当天晚上 11 点后

实训 1

■ 1、标题优化实操

- (1) 上架一个产品后，截图违规记录 - 搜索体检。
- (2) 使用一个工具进行标题优化，截图优化前的标题，优化后的标题。
- (3) 下课前截图违规记录 - 搜索体检，看有没有变化

2、新品标

■ 新品标是什么



2.1、新品标的作用

- 新品标上线时间为 **28** 天，一个产品获得新品标可以带来可观的扶持流量。
 - 展现量上升
-

2.2、新品标的使用类目

- 女装 / 女士精品、男装、箱包皮具 / 热销女包 / 男包、女鞋、女士内衣 / 男士内衣 / 家居服、流行男鞋、服饰配件 / 皮带 / 帽子 / 围巾、童装 / 婴儿装 / 亲子装、童鞋 / 婴儿鞋 / 亲子鞋、饰品 / 流行首饰 / 时尚饰品新

2.4、新品标的获取方法

- 1) 图片无严重牛皮癣;
- 2) 非旧款重发;
- 3) 非拍卖、二手、闲置商品;
- 4) 商品标题中不包含“清仓”“反季”、“换季”、“二手”等字样;
- 5) 商品第一次上架时间在 28 天以内;
- 6) 有一定的新品喜爱度。
- 7) 没违规
- 8) 宝贝不一样 (标题, 主图, 详情页, 属性)

3、店铺要获取流量应先做的基础工作

■ 1、重点产品设置橱窗推荐，设置公益宝贝

商家编号：Z0170912

<input type="checkbox"/>		2017冬季新款棉衣中年妈妈装坎肩外套女 式保暖羽绒棉背心马甲 码  1688	158.00	49995	0
<input type="checkbox"/>		胖妈妈胖妹妹加肥加大码女装时尚百搭夏 装显瘦两件套胖mm连衣裙 码 	114.00	1000	0

全选 删除 下架 橱窗推荐 取消推荐 设置运费 设置公益宝贝 设置评论有礼 [详情](#)

什么叫橱窗

- 就是搜索宝贝的时候，淘宝提供给你的免费的广告位。
- 橱窗是有限的，每个店铺根据运营水平会送你不同数目的广告位。
- 橱窗推荐位，应该用在什么宝贝上面？重点宝贝，

3、店铺要获取流量应先做的基础工作

■ 2、为全店商品进行设置上下架规划

名扬天下

总览 商品管理 ▾ 标题优化 ▾ 签到 ▾ 体检 ▾

下架优化首页 新的上架任务 不优化的宝贝 一键优化

项目名称:

添加宝贝:

设置上架时间: 自动设置上架时间 手动设置上架时间

上下架规划，

- 你想知道同行在什么时候进行上架的。生 e 经。
- 避开同行上架的时间，错峰上架。

2 黄金时间上架，提升搜索排名

每个子行业/品牌
都有自己专属的
上架黄金时间



3、店铺要获取流量应先做的基础工作

■ 3、加入相关的服务

The screenshot displays the '我是卖家 > 客户服务 > 淘宝服务' (I am a seller > Customer Service > Taobao Service) page. A red arrow points to the breadcrumb navigation. Below the navigation bar, there are tabs for '加入服务' (Add Service), '服务商品管理' (Service Item Management), '服务商管理' (Service Provider Management), '服务协议签署记录' (Service Agreement Signing Record), '订单险&账期保障' (Order Insurance & Payment Term Protection), and '保证金' (Deposit). The main content area is divided into two sections: '全网通用服务' (All-network General Services) and '放心淘服务' (Worry-free Taobao Services). Under '全网通用服务', '基础消保' (Basic Consumer Protection) and '7天无理由退货' (7-day No-Reason Return) are shown with green checkmarks. Under '放心淘服务', '定时派送' (Timely Delivery), '海外直邮' (Overseas Direct Mail), and '退货承诺' (Return Promise) are listed with '加入服务' (Add Service) buttons and '资质自查' (Self-check Qualification) links. Below these are descriptions for '定时派送', '海外直邮', and '退货承诺'. At the bottom, '卖家包税' (Seller Tax), '免费送装' (Free Shipping and Packaging), and '免费换新' (Free Replacement) are also visible.

我是卖家 > 客户服务 > 淘宝服务

加入服务 服务商品管理 服务商管理 服务协议签署记录 订单险&账期保障 保证金

全网通用服务

- 基础消保 [查看服务协议](#)
- 7天无理由退货

放心淘服务

- 定时派送 [加入服务](#) [资质自查](#)
"定时派送"服务是指卖家承诺对于其店铺内含有"...
- 海外直邮 [加入服务](#) [资质自查](#)
提供商品海外直邮服务, 明显标识吸引海淘买家...
- 退货承诺 [加入服务](#) [资质自查](#)
卖家就该商品退货服务向买家作出承诺, 自商品...

- 卖家包税
- 免费送装
- 免费换新

实训 2 基础 seo 优化设置

- (1) 为您的重点宝贝设置橱窗推荐截图
- (2) 为您的重点宝贝设置公益宝贝



3、店铺要获取流量应先做的基础工作

■ 4、设置促销活动

设置打折，优惠券等日常促销活动。

4、与手淘搜索相关的关键性指标 - 销量的打造方法

- 由于从众思维的存在，卖家不得不对销量数据进行提前布局
- 建议上架后，要快速完成销量数据的布局。如一至两周内完成 **10-20** 销量

4.1 常用方法

- 试用网站
 - 活动冲量
 - 数据控制
 - 淘宝客
-

4.1 常用方法 - 试用网站

第①试用网 试用好帮手
YONG01.COM

The screenshot shows the homepage of the 'Yong01.com' website. At the top, there is a navigation bar with links for '首页' (Home), '十元试用' (10 Yuan Trial), '试用大厅' (Trial Hall), '优惠券' (Coupons), '竞猜中心' (Guessing Center), '手机客户端' (Mobile App), and '会员中心' (Member Center). On the right side of the navigation bar, there is a '商家入驻' (Merchant Registration) button. A left sidebar menu lists various product categories: '女装服饰' (Women's Fashion), '男装服饰' (Men's Fashion), '箱包鞋件' (Bags and Shoes), '配饰配件' (Accessories), '家居日用' (Home Goods), '数码家电' (Digital Appliances), '美妆护肤' (Beauty and Skincare), '母婴儿童' (Mother and Child), and '文体户外' (Sports and Outdoor). The main content area is dominated by a large, colorful banner with the text '邀请好友送5元现金上不封顶' (Invite friends to get 5 yuan cash, no limit) and '邀请1位好友最多可获得1万元!' (Invite 1 friend to get up to 10,000 yuan!). To the right of the banner, there are several promotional tiles: '免费试用' (Free Trial) with a daily update of products, '闪电试用' (Lightning Trial) for quick redemption, '问答任务' (Q&A Tasks) for easy rewards, and '推荐会员' (Recommend Members) for many rewards.

薄利网，试用联盟，成本高

4.1 常用方法 - 活动冲量



强抗蓝光
更护眼

买一送一
再送贴膜神器

¥2.80 包邮 49371人付款

奥瑞朗iphone6钢化玻璃膜苹果6s钢化膜7防指纹6plus手机膜8抗蓝光

奥瑞朗旗舰店 浙江 金华

掌柜热卖

在线:0人(第1名)

4.1 常用方法 - 数据控制

- 方式有哪些
 - 如何操作
 - 专业术语
 - 常用网站
-

4.1 常用方法 - 淘宝客

- 淘宝客，是一种按成交计费的推广模式。
- 也指通过推广赚取收益的一类人。
- 淘宝客只要从淘宝客推广专区获取商品代码，任何买家（包括您自己）经过您的推广（链接、个人网站，博客或者微信推广）进入淘宝卖家店铺完成购买后，就可得到由卖家支付的佣金；
- 简单说，淘宝客就是指帮助卖家推广商品并获取佣金的人。



实训 3

- 使用各种方法为您的宝贝完成一件销量。并截图。交易管理 - 已卖出的宝贝

5 手淘搜索其他指标的维护方法

- 转化率 根据同行转化率进行维护
- 动销率 尽量让所有商品都有销量
- 收藏加购 与销量打造方法一致，也要精准人群。

温馨提示：思维总结

- 拿到一个店铺的时候看同行的流量怎么样，免费流量渠道有哪些，同行重点在做哪些渠道，
- 在免费流量获取的时候，任何平台上手，先看官方文档，对免费流量获取的规则和建议，如搜索规则是这么样的
- 观察同行的做法，可以把基础影响先加进去，多尝试，实践出真知
- 在免费流量出问题的时候，不要慌，诊断哪些指标出现了异常，流量的诊断原则，大盘流量 - 行业流量 - 自己的流量

THANKS
