

店铺运营如何打造爆款?

2017 如何打造爆款?注意这十个细节!这些细节都是经过验证有效的。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造细节(1)不能出现违规扣分的情况

这个已经被无数次的证明了，违规扣分对店铺自然搜索的影响是非常大的，不仅仅影响涉事单品，整个店铺的自然搜索权重都会受到影响。相应的，也会影响搜索引擎对新品的扶植。所以如果你有完善的上新计划，那么上新前，店铺是要尽量的避免违规扣分情况的，今年影响比较大的有：售假、盗图、刷单。

再有，需要单独说明一下的是纠纷退款率，在这个期间如果出现纠纷退款，影响也是比较大的。我们一般的建议就是，如果真的在你准备上新的时候，出现了违规或者纠纷退款的情况，在条件允许的情况下，可以延缓上新。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(2)保住 DSR 评分不要持续下降

DSR 评分的单日变动，除非一下子就绿了，否则基本不会影响店铺综合质量得分的，因为这个综合质量得分的计算是有一定周期的，一般是 7 天。但是如果你持续的下降，那么你一定就会发现自然搜索在下降。

有人总是问我，路远，你看，我也没有刷单，没有被扣分，没有啥违规，我的 DSR 评分也都是红的，并且高于行业均值呢，咨询淘宝天猫网店托管代运营请加微信 503052106 但是为啥流量就在下降呢?这时候你就可以看一下你 DSR 变化的趋势，很有可能其中的至少某一项指标出现了连续 7 天下降的情况。所以上新前一周就要对这个 DSR 评分进行持续监控，如果总是下降，那你最晚在第

五天的时候就必须要进行处理了。一般方法也不复杂，抽奖、物流、客服等等，都有机会的。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(3)保住店铺层级排名不持续下降

如果你是正常经营的，那么你的店铺层级最好的状态应该是稳步上升的。迅速升级也许不太现实，但是在同一层级中的排名至少应该是稳定上升的。这个排名就不多说了，大家都可以从你的生意参谋的首页看到你的店铺在某一个层次排名第多少。需要注意的是，这个层级排名的影响跟 DSR 评分的影响是一样的，不会因为单次的上升或下降就立刻影响排名，他也是跟趋势有关的。

我们在这方面的操作是比较简单的，在准备上新前的一周，我们基本都会加大一下直通车的投入，每天多投一些，或者在安全的状态下，每天通过各种渠道（一般最安全的就是通过直通车）补几单，然后发实包。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(4)做一个在淘宝上尽可能独一无二的首图和详情页

怎么去判断呢，淘宝上现在可以搜索图片，你把你做好的主图搜索一下，看出现的搜索结果，越少越好，独一无二最好。

这是为什么我一直建议，你做分销也好，从档口拿货也好，一定要自己拍照，自己做首图。然后尽可能的从产品的摆放、背景、模特的姿势、文案的内容等方面，表现出跟你竞品的差异性出来。比如：

人家模特都是站着的，你就搞一个坐着的，人家都是躺着的，你就来一个站着的，人家全是侧脸，你就来一个正脸等等。当然，你还要考虑转化的问题。

详情页的设计也要尽可能有自己的逻辑，不要抄别人的，这样可以给搜索引擎在新品关上面加分的。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(5)标题的写法

淘宝标题怎么写?不能抄别人的标题，不能直接用厂家给的数据包的标题，标题一定要自己写，判断你的标题是否足够新。就复制你的全标题，然后在搜索框里面搜索，出现的搜索结果越少越好。具体怎么写标题，大家去派代上看吧，很多。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(6)属性

新品是否新，除了看同款，还要看相似，而相似主要的判断标准除了首图外，就是属性了，如果你的宝贝跟别人的宝贝在重要属性上都一样(甚至所有的属性都一样)的话，那么就很难认定你是非常新的宝贝了。当然，对于标品来说，很多属性都是固定的，我们又不能错填属性，但是对于很多非标品而言，还是有比较大的优化空间的。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(7)点击率(能不能抓住机会)

这是一个在新品期超级关键的指标，为什么呢?因为搜索引擎给你的扶植永远只是展现，曝光的机会，他会让你出现在消费者面前(千人千面下也不用担心，是一样的，千人千面会让你的宝贝出现在更精准的消费着面前)，这时候首先就

要看你能不能抓住机会，因为对于淘宝而言，每一个展现的位置都是有限的，如果你不能抓住机会(或者你抓住机会的能力不行)，那么肯定会减少你的展现。

而这个，可以说唯一的指标就是点击率了，所以这也会成为新品期非常重要的一个指标，甚至在第一周可能是唯一的指标。所以标题层面、首图层面、关键词的精准性方面，这几个因素是你必须要有优化的。所以，我一直不建议在刚开始的时候，为了要高展现，把一些弱相关的词加上，因为这样做实际上给你自己在挖坑。很多人刚开始的时候，有了大量的展现，但是转化率特别低，这时候自然而然的就去想是不是详情页的问题，然后准备去优化!实际上，你有没有想过，很有可能是你的流量精准性出问题了呢?

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(8)转化率、跳失率、页面停留时间(能不能消化流量)

流量进来了，接下来还要看你能不能消化，因为淘宝很希望消费者在这个平台上能够充分发挥价值，有更多的人买，然后能不能呆很长的时间，深度浏览怎么样。所以标题中的三个指标，你必须注意。

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(9)反馈的状况(能不能创造流量)

这一点在 16 年表现的很明显，我直接告诉大家应该怎么办吧：第二周的带字图评，好评当中包含你竞争对手的好评或者差评关键词，差评更好，

你的评论中应该尽可能的包含橘色的关键词，尽可能的去规避灰色的关键词。如果你的好评当中包含了：物流速度很快，这样的好评，那么效果会更好!当然啊，前提我们假设的是这个是你真正的竞争对手。

如果能做一下分享那更好，比如可以让你的老客户在微博上分享，或者你补单的时候，让刷手第二周分享，然后最好能通过这种分享再有成交，那么权重是很可观的

2017 如何打造爆款?淘宝爆款打造(10)选好商品

只要你不犯原则性的错误，如果你选品，那你基本就成功了 60%，因为对于搜索引擎来讲，其实我们总在说优化优化，但是实际上，搜索引擎最终的目的是让你没有优化的空间，完全由他来分配，让你人工没有干预的机会，完全由市场来选择。所以，你只要选好品，就一定会有买单的，就可以获得更多的推荐机会!关于选品，能说的最多，又是最无话可说的，呵呵，欠抽吧!但是实际情况真实这样，你的资源、你的专业能力、你的眼光等等，这都是影响因素，以后有机会，专门给大家分享分享选品吧!