

09-02-01 案例-淘宝网发布商品技巧大全

1. 有效关键词的选择

众所周知，买家买东西是通过关键词来搜索宝贝的，因此宝贝关键词的设置就显得尤为重要。只有设置的关键词和买家的搜索习惯吻合，宝贝被搜索到的概率才会更大，才会使宝贝被更多的曝光，促进更多的交易。

首先，关键词越多越好。关键词多了，说不准哪一个和买家用来搜索的关键词一样，这样曝光概率就大了。关键词设置要根据店家对买家的搜索习惯的了解来进行，给大家举几个例子。

- λ 店铺的等级（X 钻、X 皇冠）；
- λ 特价促销（包邮、打折、清仓等）；
- λ 品牌（windygirl 等）；
- λ 质量保证（韩国原装、如假包换等）；
- λ 图片信息（实物拍摄、真人秀等）；
- λ 销售情况（最多好评、最具人气等）；
- λ 名人效应（XXX 在 XX 剧中穿着、佩戴等）……

2. 宝贝名称的设置

好的宝贝名称可以吸引买家来点击，这就无形地宣传了店铺，怎么设置宝贝名称才是好的宝贝名称呢？下面给大家介绍下宝贝名称的命名思路。

（1）宝贝属性要明确，要让买家知道你在卖什么。

（2）充分利用 30 个字，一个字都不要空，而且要字字斟酌，这是对买家起码的责任。

（3）加上热门关键字，让宝贝更容易被搜索到。热门关键字在淘宝网首页最上面的黄色区域，热门搜索里可以看见，看看有没有和你的产品可以搭上的热门关键词，如果有那就快加上吧。

（4）最后一点也是最重要的一点，宝贝名称里一定要写上你的店铺名称和商品的品牌名称。

下面为大家介绍几种宝贝名称的常见组合：

- λ 品牌+型号+商品关键字；
- λ 促销、特性、形容词+商品关键字；
- λ 地域特点+品牌+商品关键字；
- λ 店铺名称+品牌+型号+商品关键字；
- λ 品牌+信用级别+好评率+商品关键字；

类似这样的组合还有很多，大家只要充分的发挥自己的聪明才智，充分利用这 30 个字就好。

3. 宝贝图片

最吸引买家眼球的还是宝贝的图片。好的图片是吸引买家看商品的最直接的因素，好的图片会起到事半功倍的效果。当然，图片也不要太失真，否则会增加许多售后的麻烦。

好的图片才需要满足以下几点要求。

（1）图片清晰，能够一目了然，看清楚宝贝是什么；如果一张图片模模糊糊，都看不清宝贝是什么，还会激起谁的购买欲呢？

(2) 宝贝图片上加一些细节的图片，这样能够更好的展示宝贝，让买家从更多方面了解宝贝，激起购买的欲望。如果，宝贝单就一张图片，买家了解的少，哪敢出手呢！

(3) 如果条件允许，最好有真人模特的相片，这样宝贝的各个方面都会被展示出来，真人的效果往那一摆，还有谁会怀疑你的商品呢。当然，要标出模特的身材尺码，供买家参考。

(4) 宝贝拍照一定要选晴天、有阳光的天气，这样的光线是最适合照相的拍出的效果比较好。

(5) 给宝贝加上水印。为了防止他人盗用我们辛苦拍下的照片，一定要加上自己的水印，但是水印切忌过大，否则会遮住宝贝，影响展示效果。

(6) 宝贝的背景切忌杂乱，不要摆放太多的装饰物，否则会让买家分不清你卖得到底是什么。一定要用对比度鲜明的背景来表现主体。

(7) 提倡用实物拍摄图片。

4. 宝贝描述内容

如果是好的宝贝就不怕把宝贝的各个方面展示给卖家，一个成功的宝贝描述，会让买家觉得很踏实，会放心地购买宝贝。

展示宝贝，需详尽展示如下几点。

(1) 清晰的分类。包括宝贝图片展示、宝贝介绍、买家须知、邮资说明、支付方式和联系方式等。

(2) 宝贝介绍。宝贝介绍要比较详尽，包括宝贝名称、宝贝尺寸、宝贝颜色、宝贝材质、宝贝价格、宝贝包装、宝贝产地等，尽可能把买家和自己能够想到的东西都展示给买家，让买家做到心中有数。

(3) 要有好的宝贝描述模板。成功的宝贝描述模板能够引导买家浏览更多的宝贝，这样成交的概率就会变大。

(4) 可以将店里的物流信息、联系方式、售后服务、专业保养知识、温馨提示等信息放到宝贝描述里，让买家买得放心，买得明白，这样也会减少不必要的麻烦。

(5) 可以在宝贝描述的最下面把与之相关联的产品，加上图片和链接都展示出来。那么顾客看了这种宝贝，和这种宝贝相关联的宝贝也可以看见了，相当于多了好多推荐位。

(资料来源：淘宝社区，2012-03-19)