

# 淘宝店铺基础运营技巧

**NF** 农夫电商 大别山网商学院  
N O N G F U E - C O M M E R C E

主讲人：邵洋

# 目 录

01

淘宝开店流程

02

宝贝发布基础权重技巧

03

店铺流量提升技巧

04

总结

第

1

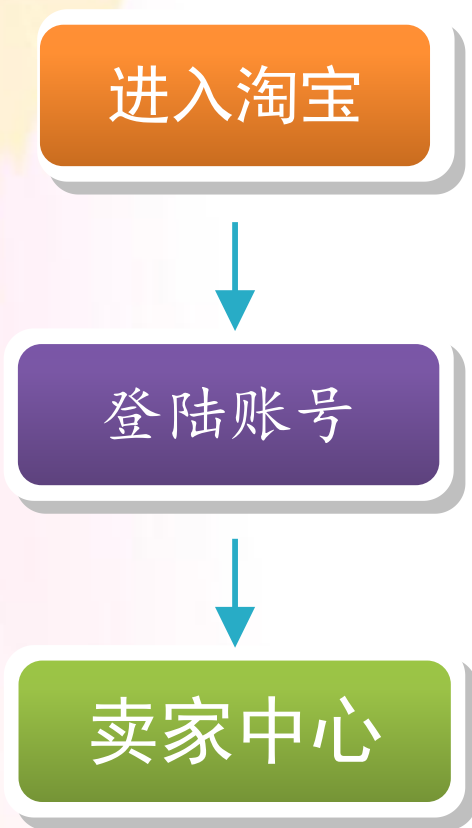
章

## 淘宝开店流程

淘宝PC  
端开店  
流程

淘宝手  
机端开  
店流程

# 1-1 淘宝PC端开店流程



中国大陆 · 亲, 请登录 免费注册 手机逛淘宝

我的淘宝 · 购物车 · 收藏夹 · 商品分类 · **卖家中心** · 联系客服 · 网站导航

淘宝网 Taobao.com

宝贝 天猫 店铺

Q 黄梅特产 搜索

手机淘宝

新款连衣裙 四件套 潮流T恤 时尚女鞋 短裤 半身裙 男士外套 墙纸 行车记录仪 新款男鞋 耳机 时尚女包 沙发

主题市场 天猫 聚划算 天猫超市 | 淘抢购 电器城 司法拍卖 中国质造 兴农扶贫 | 飞猪旅行 智能生活 苏宁易购 玩转黑科技

女装 / 男装 / 内衣 >  
鞋靴 / 箱包 / 配件 >  
童装玩具 / 孕产 / 用品 >  
家电 / 数码 / 手机 >  
美妆 / 洗护 / 保健品 >  
珠宝 / 眼镜 / 手表 >  
运动 / 户外 / 乐器 >  
游戏 / 动漫 / 影视 >  
美食 / 生鲜 / 零食 >  
鲜花 / 宠物 / 农资 >  
房产 / 装修 / 建材 >  
家具 / 家饰 / 家纺 >  
汽车 / 二手车 / 用品 >  
办公 / DIY / 五金电子 >  
百货 / 餐厨 / 家庭保健 >  
学习 / 卡券 / 本地服务 >

匠心之作 传承美味

Hi! 你好

领淘金币抵钱 会员俱乐部

登录 注册 开店

网上有害信息举报专区

公告 规则 论坛 安全 公益

阿里脱贫基金半年报 马云的KP就是乡村教育

阿里安全获国际表彰 天猫新零售成标配

TMALL天猫 理想生活上天猫 1/6 今日热卖

焕新 女装品牌精选 新品好货不断

必抢 牛货集结 件件必抢

手机馆 新品首发 12期免息

酷玩街 潮酷创意 乐趣无穷

喵鲜生 甄选全球 尊享世界美味

名店潮流每日上新 5折起

淘宝头条 让你的生活更有趣

【早报】英格兰挺进四强, 东道主神奇不在 更多 >  
北京时间7月7日晚间10点, 2018世界杯1/4决赛迎来了第三场比赛, 英格兰和瑞典在萨拉展开对决。凭借着马圭尔和阿里两人的头球破门英格兰战胜了瑞典, 这也是时隔

阿里APP 更多 >

淘 天猫 聚 支 11 饿了么 飞猪 钉钉 虾米

爱逛好货 好店直播 品质特色 实惠热卖 猜你喜欢 反馈 暴恐举报

生活研究所 发现属于你的生活方式



# 1-2 淘宝PC端开店流程

卖家手机端 | vkbbj5208, 退出 | 站内信 | 淘宝网首页 | 我的淘宝 | 卖家中心 | 卖家服务 | 联系客服 | 卖家地图

淘宝网 Taobao.com 卖家中心 首页 自运营 基础设置 更多

**店铺管理**  
我要开店

**交易管理**  
已卖出的宝贝 评价管理

**物流管理**  
发货 物流工具  
物流服务 我要寄快递

**宝贝管理**  
发布宝贝 出售中的宝贝  
仓库中的宝贝 体检中心

**客户服务**  
退款管理 举报管理  
违规记录 基金还款

## 我要开店

一个身份只能开一家店, 开店后店铺无法注销, 申请到正式开通预计需1~3个工作日。了解更多请看[开店规则必看](#)

- 1 选择开店类型**  
个人店铺, 企业店铺
- 2 阅读开店须知**  
确认自己符合个人店铺的相关规定
- 3 申请开店认证**  
需提供认证相关资料, 等待审核通过

**个人店铺**

通过支付宝个人实名认证的商家创建的店铺, 就是个人店铺。

[创建个人店铺](#)

**企业店铺**

通过支付宝企业认证的商家创建的店铺, 就是企业店铺。

[创建企业店铺](#)

请使用[企业账户](#)登陆开店

点击创建个人店铺，填写申请开店认证

# 1-2 淘宝PC端开店流程

卖家手机端 | 退出 站内信 | 淘宝网首页 | 我的淘宝 | 卖家中心 | 卖家服务 | 联系客服 | 卖家地图

淘宝网 Taobao.com 卖家中心 首页 自运营 基础设置 更多

### 店铺管理

我要开店

### 交易管理

已卖出的宝贝 评价管理

### 物流管理

发货 物流工具  
物流服务 我要寄快递

### 宝贝管理

发布宝贝 出售中的宝贝  
仓库中的宝贝 体检中心

### 客户服务

退款管理 举报管理  
违规记录 基金还款

## 我要开店

一个身份只能开一家店,开店后店铺无法注销,申请到正式开通预计需1~3个工作日。了解更多请看[开店规则必看](#)

- 1 选择开店类型  
个人店铺,企业店铺
- 2 阅读开店须知  
确认自己符合个人店铺的相关规定
- 3 申请开店认证  
需提供认证相关资料,等待审核通过

\* 用户类型:  中国大陆  香港/澳门用户  台湾用户  外籍用户

您已绑定了支付宝账户: [查看](#)  
开店类型必须与支付宝认证类型一致,否则可能无法创建店铺。

认证名称	状态	提示	操作
支付宝实名认证	已通过	认证成功	<a href="#">查看</a>
淘宝开店认证	未开始		<a href="#">立即认证</a>

[上一步](#) [下一步](#)

然后进行淘宝开店认证,点击立即认证

# 1-2 淘宝PC端开店流程



亲爱的vkbbj5208, 您的身份  
**尚未进行认证**

淘宝网身份认证是阿里巴巴集团提供的一项关于互联网个人身份有效性、真实性的认证服务。[了解更多](#)

您可以: [立即认证](#)

**当前权益:**  
身份认证状态是否通过, 将会直接影响您的以下权益

- 淘宝开店
- 极速维权
- 更多权益 敬请期待

**认证方式:**

- 身份认证
- 视频认证
- 声纹认证
- 指纹认证
- 实地认证

更多认证 敬请期待

[返回](#)

## 淘宝身份认证资料 (中国大陆地区)

[在线客服](#)

欢迎来到淘宝身份认证, 本服务由阿里实人认证提供, 请按照以下提示完成操作。

请使用手机淘宝客户端扫码进行认证 (建议在Wi-Fi环境下使用)  
没有安装手机淘宝? [下载手机客户端](#)



[刷新二维码](#) | [下载淘宝客户端](#)



您需要在手机上完成以下几步:



手机淘宝帐号要与PC端帐号一样, 用手机淘宝帐号扫码认证

## 1-3 淘宝PC端开店流程

开店成功之后我们需要设置店铺的基本信息，比如店铺的名称，主营宝贝等。

点击-卖家中心-，左侧-店铺管理-选项下面有一个-店铺基本设置-，点击进入

### 店铺管理

查看淘宝店铺

店铺装修

图片空间

宝贝分类管理

店铺基本设置

手机淘宝店铺

域名设置

掌柜推荐

媒体中心

淘宝贷款

子账号管理

特种经营许可证

商家保障



## 1-4 淘宝PC端开店流程

店铺名称是可以随时修改的；标志的大小是80\*80像素非常小的图片；店铺简介是很重要的，会加入到店铺索引中。

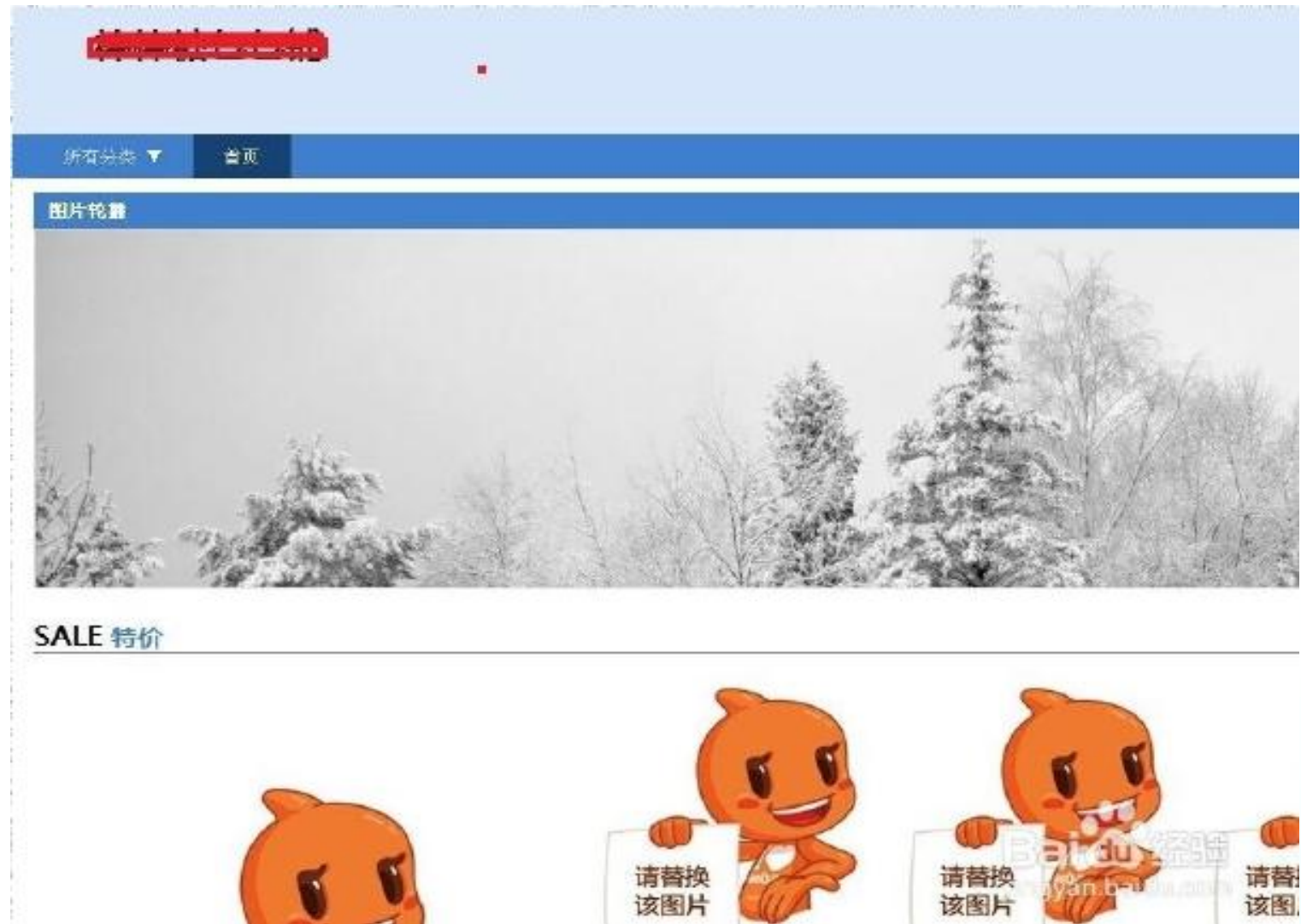
The screenshot shows the storefront creation interface with several key elements highlighted by purple ovals:

- 店铺名称:** A text input field at the top, circled in purple.
- 店铺标志:** A section containing a preview of a colorful lollipop icon and a yellow tooltip that reads: "文件格式 GIF、JPG、JPEG、PNG 文件大小 80K 以内，建议尺寸 80PX\*80PX". The tooltip text is circled in purple.
- 上传图标:** A blue button next to the icon preview.
- 店铺简介:** A large text area for the store introduction, circled in purple. A yellow tooltip below it reads: "店铺简介会加入到店铺索引中!". To the right of the text area is a "详细说明" (Detailed Description) link.
- 经营类型:** Radio buttons at the bottom for "个人全职" (selected), "个人兼职", and "公司开店".

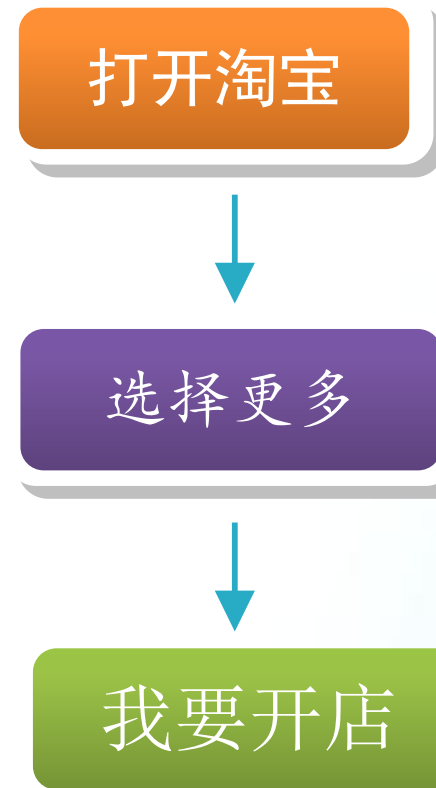
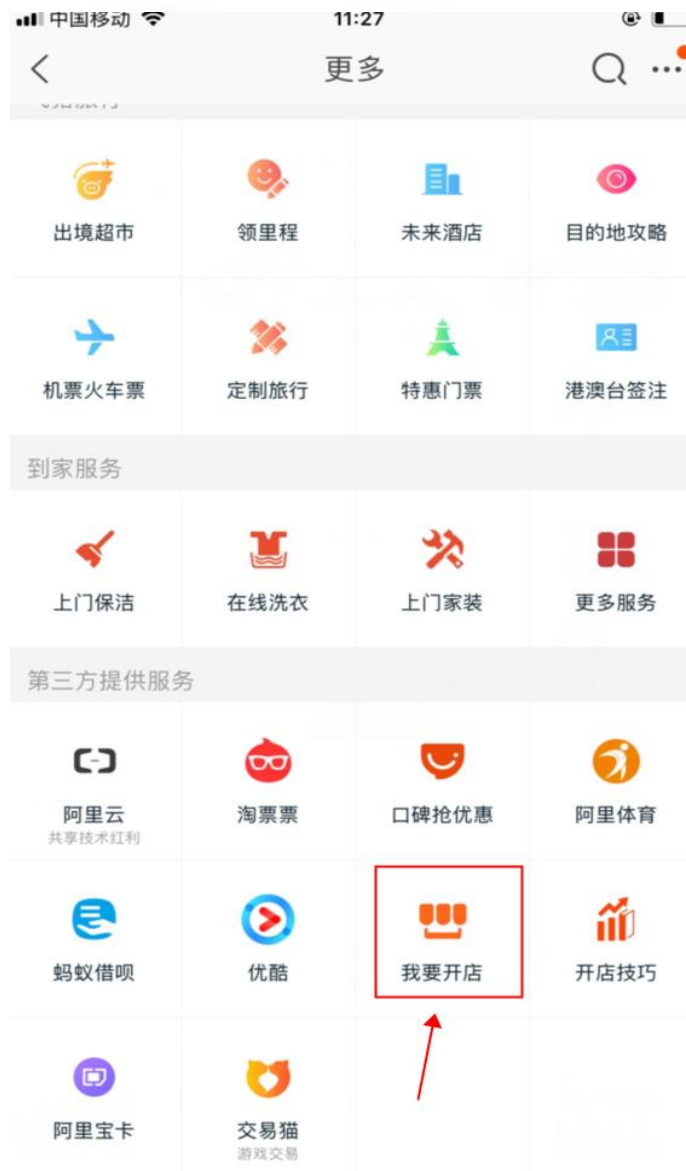
A "Baidu 经验" (Baidu Experience) watermark is visible in the bottom right corner of the interface.

## 1-4 淘宝PC端开店流程

店铺创建成功后，如果连续5周出售商品数为0，店铺会被释放，店铺名只保留一周，1周后会被释放，需要发布宝贝即可激活店铺



## 2-1 淘宝手机端开店流程



## 2-1 淘宝手机端开店流程



根据自己所卖的  
产品相关性。  
取一个好听好  
记的店铺名称

## 2-1 淘宝手机端开店流程



请  本人操作，点击按钮开始

马上开始



## 2-1 淘宝手机端开店流程

< 确认开店协议

《诚信经营承诺书》

为共同构建诚信、透明的网络消费环境，共同维护公平、规范的网络经营秩序，共同促进电子商务生态系统的健康持续发展，本店（本人）特向广大网民及淘宝网承诺如下

我已阅读协议 [查看详情 >](#)

《消费者服务协议》

本协议由您与浙江淘宝网络有限公司共同缔结，本协议具有合同效力。本协议中协议双方合称协议方，浙江淘宝网络有限公司在本协议中亦称为“淘宝”。

我已阅读协议 [查看详情 >](#)

确认开店

确认开店操作之后，还需要你进行支付宝账户实名认证和身份证照片和本人相符确认的操作，这些都需要在电脑上进行操作。

## 2-1 淘宝手机端开店流程

完成了上述操作之后，  
接下来，我们将会看到  
“立即开启”按钮，点  
击该按钮之后，我们的  
店铺就正式开张啦



第

2

章

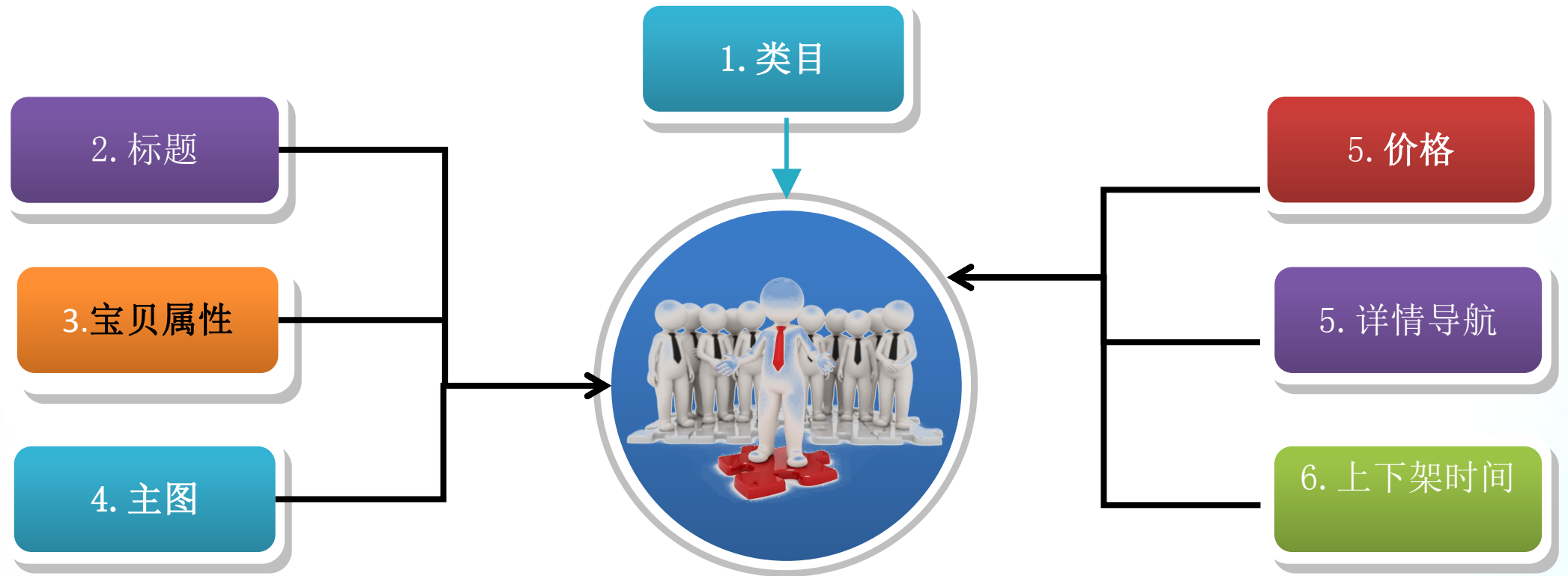
## 宝贝发布技巧

宝贝发布  
注意事项

宝贝发布  
后优化设置

店铺基本  
优化

## 2. 宝贝发布.注意事项



## 2-1.宝贝发布注意事项

### 1. 类目

淘宝网

一口价 拍卖 个人闲置

类目搜索： 快速找到类目

您最近使用的类目：

匹配到 10 个类目 (双击直接发布，括号中为该类目下相关宝贝的数量) 关闭, 返回类目

1. 水产肉类/新鲜蔬果/熟食 >> 海鲜/水产品/制品 >> 鱼类 >> 鲳鱼
2. 水产肉类/新鲜蔬果/熟食 >> 海鲜/水产品/制品 >> 鱼类 >> 鳗鱼
3. 水产肉类/新鲜蔬果/熟食 >> 海鲜/水产品/制品 >> 鱼类制品 >> 鱼糕/鱼饼
4. 粮油米面/南北干货/调味品 >> 南北干货/肉类干货 >> 干货/土特产 >> 其它
5. 厨房/烹饪用具 >> 烹饪用具 >> 烹饪勺铲 >> 漏勺
6. 厨房/烹饪用具 >> 烹饪用具 >> 其它
7. 餐饮具 >> 餐具 >> 盆
8. 宠物/宠物食品及用品 >> 水族世界 >> 鱼缸等水族设备 >> 鱼缸/水族箱
9. 家居饰品 >> 摆件
10. 厨房/烹饪用具 >> 烧烤/烘焙用具 >> 烘焙DIY器具 >> 烘焙模具

该类目下宝贝示例：

我已阅读以下规则，现在发布宝贝 利用宝贝模版发布

发布须知：淘宝禁止发布侵犯他人知识产权的商品，请确认商品符合知识产权保护的规定

淘宝规则  
第一章 概述

第一条

我对类目选择有意见或建议，跟淘宝说两句

阿里巴巴集团 | 阿里巴巴国际站 | 阿里巴巴中国站 | 全球速卖通 | 淘宝网 | 天猫 | 聚划算 | 一淘 | 阿里妈妈 | 阿里云计算 | 云OS | 万网 | 中国雅虎 | 支付宝

关于淘宝 合作伙伴 营销中心 联系客服 开放平台 诚聘英才 联系我们 网站地图 法律声明 © 2015 Taobao.com 版权所有

类目选错将会被认为作弊，且会做宝贝降权处理，也或者会被隐形降权。



## 2-2.宝贝发布注意事项

### 2. 标题

切记，千万不要直接搬别人的关键词直接用，因为搜索引擎不会展现两款相同的宝贝出来的。我们先确定一个自己的核心词，再用这个核心词去延伸长尾词，然后组合成标题就好了。

#### 1. 宝贝基本信息

\* 宝贝类型  全新

该类目下，所有淘宝卖家，只能发布全新宝贝

\* 宝贝标题

0/60

精准的关键词让消费者的阅读体验就会越好，在点击率的提升上

## 2-3.宝贝发布注意事项

### 3. 宝贝属性

宝贝属性 错误填写宝贝属性，可能会引起宝贝下架或搜索流量减少，影响您的正常销售，请认真准确填写！

品牌	<input type="text"/>	糕点种类	<input type="text"/>
* 净含量	<input type="text"/> 数字 <input type="text"/> g 必须输入整数	特产品类	<input type="text"/>
是否为有机食品	<input type="text"/>	是否含糖	<input type="text"/>
商品条形码	<input type="text"/>	碳水化合物(糖) <=0.5g/100g(固体)或 100ml(液体)方可宣称无糖	
* 包装方式	<input type="text"/>	* 产地	<input type="text"/>

食品安全

生产许可证编号	<input type="text"/> 0/25	产品标准号	<input type="text"/> 0/25
厂名	<input type="text"/> 0/50	保质期	<input type="text"/> 天
厂址	<input type="text"/> 0/200	食品添加剂	<input type="text"/> 0/50
厂家联系方式	<input type="text"/> 0/25	供货商	<input type="text"/> 0/25
配料表	<input type="text"/> 0/100	生产日期	年-月-日 至 年-月-日
储藏方法	<input type="text"/> 0/25	进货日期	年-月-日 至 年-月-日

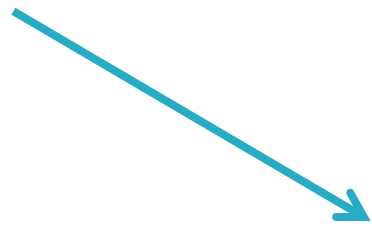
进货日期不能早于生产日期 [查看规则](#)

如实填写完整，不然会影响DSR动态评分

宝贝的属性和类目，只要是有的，一定要全部填写完整，并且一定不能填写错误

## 2-4宝贝发布注意事项

### 4. 主图



超级重要，决定着流量、点击率、转化、破0，如果照片不是自己，是分销的，就会存在主图同款的问题，而且没有新品扶持展现的机会。

Midea 一起来电 3期免息 全国联保 上门安装

# 全直流变频 更省电

能效等级

## 咨询客服 价保全网

22分贝静音呵护

大3P 34-53m<sup>2</sup>

到手价¥ **8799**

赠品 (三选二)

六年保修 乡镇可达 极速发货

咨询套购超值优惠



## 2-5.宝贝发布注意事项

### 5. 价格



尽量不要直接一口价，用打折软件折扣价，千万别太虚高哦~~~

## 2-6.宝贝发布注意事项

### 6. 详情导航

用户体验挺重要



宝贝描述: \*

\* 电脑端 手机端 HOT

文本编辑  模板编辑 new 两种方式编辑内容不混合，发布宝贝时只应用当前编辑器内容。详情查看

大小 字体 B I U A 普通文本

详情导航+

2222

2222

2222 (在2016-02-22 17:02新发)

1111 (在2016-02-22 11:07新发)

新建模块 管理模块

发布助手  
页面导航  
宝贝主图/描述  
什/早主降



## 2.7.宝贝发布注意事项

### 7. 上下架时间

上下架的黄金时段是：  
上午9:00-12:00；下午  
13:30-17:30；黑夜  
19:00-23:00。要格外  
提示一点的是：假如你  
是小卖家，没必要去竞  
赛黄金时段的上下架时  
刻，你看这个时刻有多  
少人在上架？有多少优  
异宝物？

#### 3. 售后保障信息

售后服务  提供发票

保修服务

退换货承诺：凡使用支付宝服务付款购买本店商品，若存在质量问题或与描述不符，本店将主动提供退换货服务并承担

服务承诺：该类商品，可支持【七天退货】服务，承诺更好服务可通过【[交易合约](#)】设置

#### 4. 宝贝其他信息

库存计数  买家拍下减库存  买家付款减库存  ?

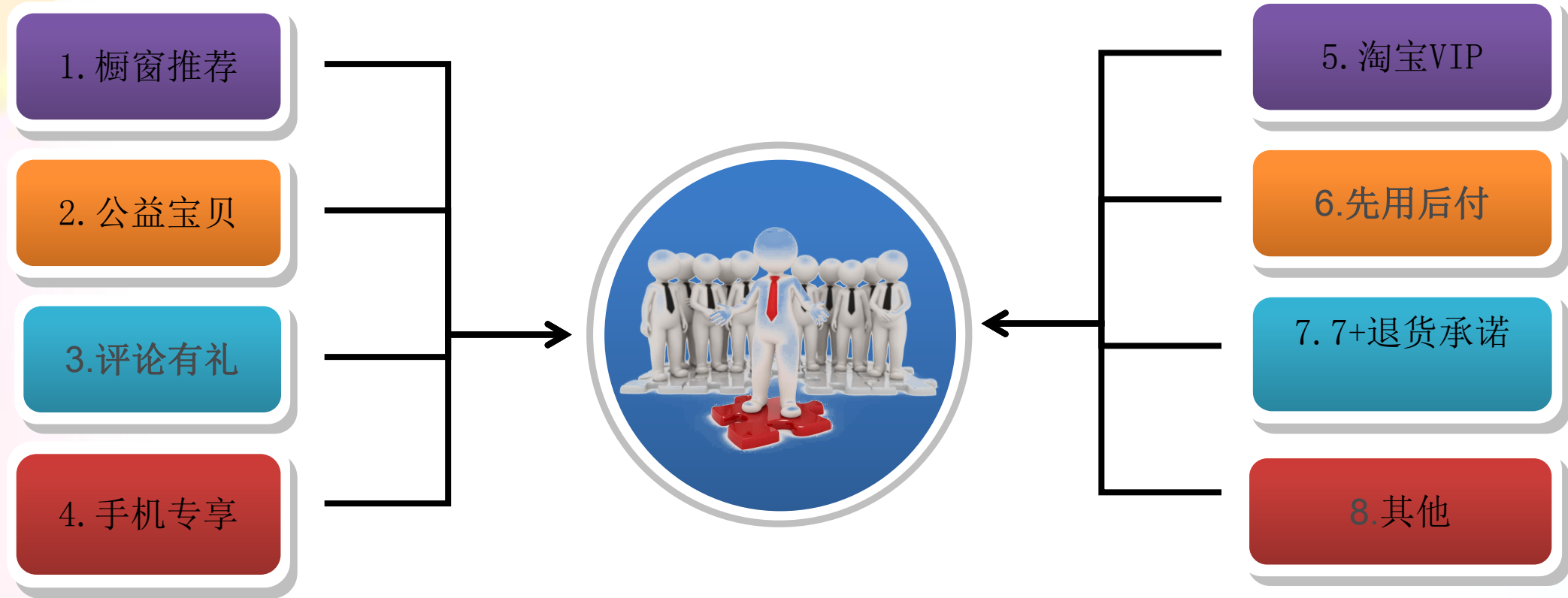
\* 上架时间  立刻上架  定时上架  放入仓库

\* 设定至 年-月-日 时:分:秒

会员打折  不参与会员打折  参与会员打折

每个类目性质不同，可定时，也可用软件调整

## 2.宝贝发布后.优化设置



## 2-1 单个宝贝发布后，优化设置

1. 橱窗推荐

2. 公益宝贝

3. 评论有礼

选出你的关键优异宝贝长时刻橱窗引荐，有销量的宝贝必定要长时刻参与橱窗推行，作为关键引流的宝贝。

给多少无所谓，最主要是心意一定要到

标刺激老客户再次下单，需要订购相关促销软件，如：优惠券题

## 2-1 单个宝贝发布后，优化设置

4. 手机专享

5. 淘宝VIP

6. 先用后付

今年会有95%来自手机淘宝成交，只有手机成交量达到一定比例，才会有这个功能，自己想办法解决哦~~~，如开通直通车，偏向手机端精准引流

信誉高的买家的权重，一定比新买家的权重来的高

消费者保障服务，让购买体验更加的好

## 2-1 单个宝贝发布后，优化设置

7. 7+退货承诺

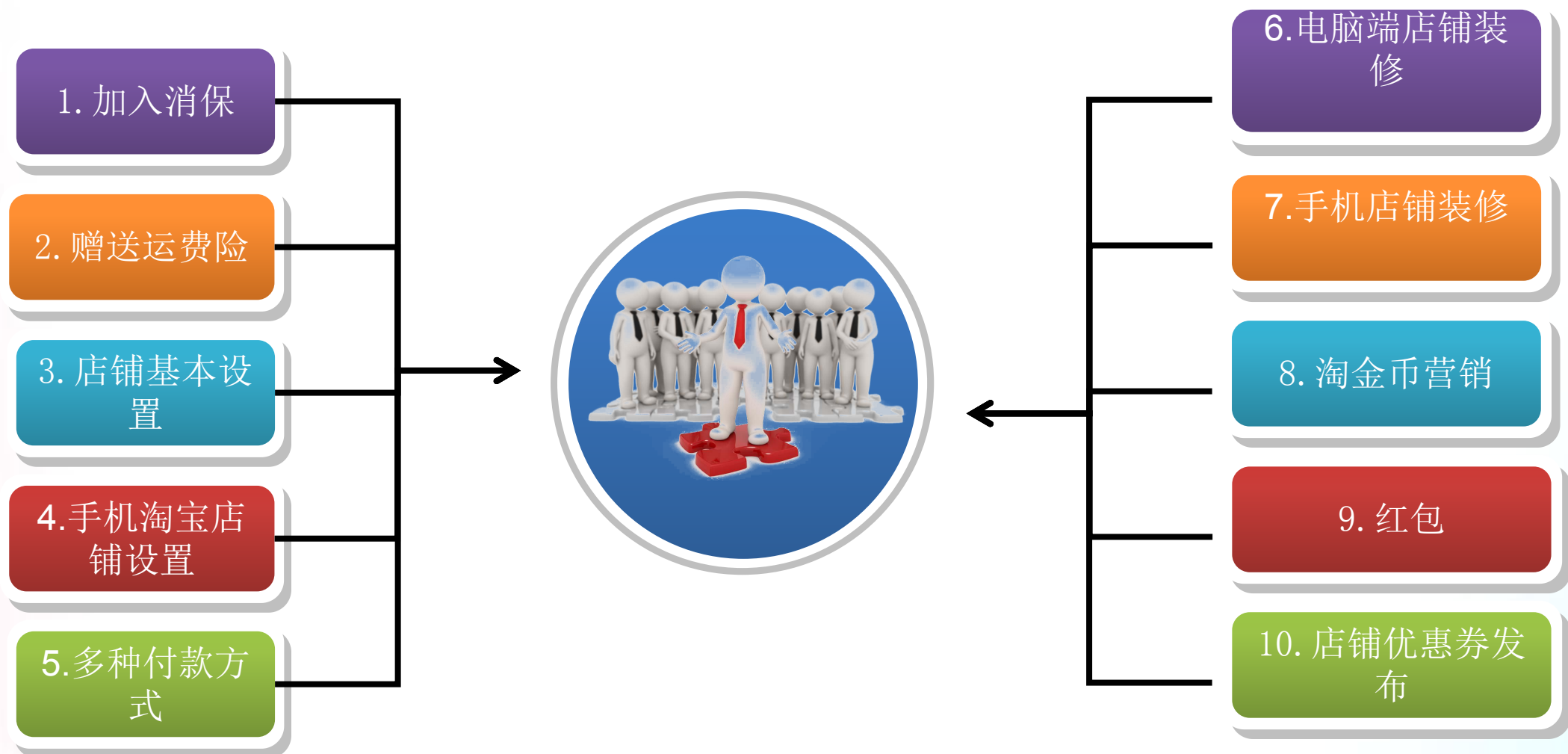
消费者保障服务，如果你对产  
品有信心，尽量设置15天无理  
由退货

8. 其他

类目不同，会有不同的选项，  
如：质量保证、鞋类三包等等，  
根据自己的类目，尽量跟着淘  
宝要求来，给买家更多的信心



# 3. 店铺基本优化



## 3-1 店铺基本优化

1. 加入消保

1000元，硬性指标

2. 赠送运费险

只有买家无后顾之忧，才买的放心

3. 店铺基本设置

描述你店铺主营等相关内容，用户可以通过此处，搜索到你的店铺



## 3-1. 店铺基本优化

### 4. 手机淘宝店铺设置

双击店铺装修、手机专享、手机端优惠券领取等添加

### 5. 多种付款方式

双击添加花呗、信用卡支付、集分宝、货到付款等等

### 6. 电脑端店铺装修

多处曝光你的主推广款，正规点，总是好的

### 7. 手机店铺装修

多处曝光你的主推广款，正规点，总是好的



## 3-1. 店铺基本优化



### 8. 淘金币营销

新店或节日情况设置，根据自身店铺的情况来设定金额，可与店铺其他促销叠加使用的，注意一下！

店铺金币设置、单个宝贝金币设置、花淘金币：用于分享店铺，收藏店铺，评价等，可在手机淘宝上筛选机会

### 9. 红包

### 10. 店铺优惠券发布

创建时，可推送到：一淘优惠券、淘券、店铺搜，购物车等，获取流量，不要设置时间太长，最好30天内

视情况，选择合适的发货时间，如24小时内，最好越短越好

### 11. 包邮

第

2

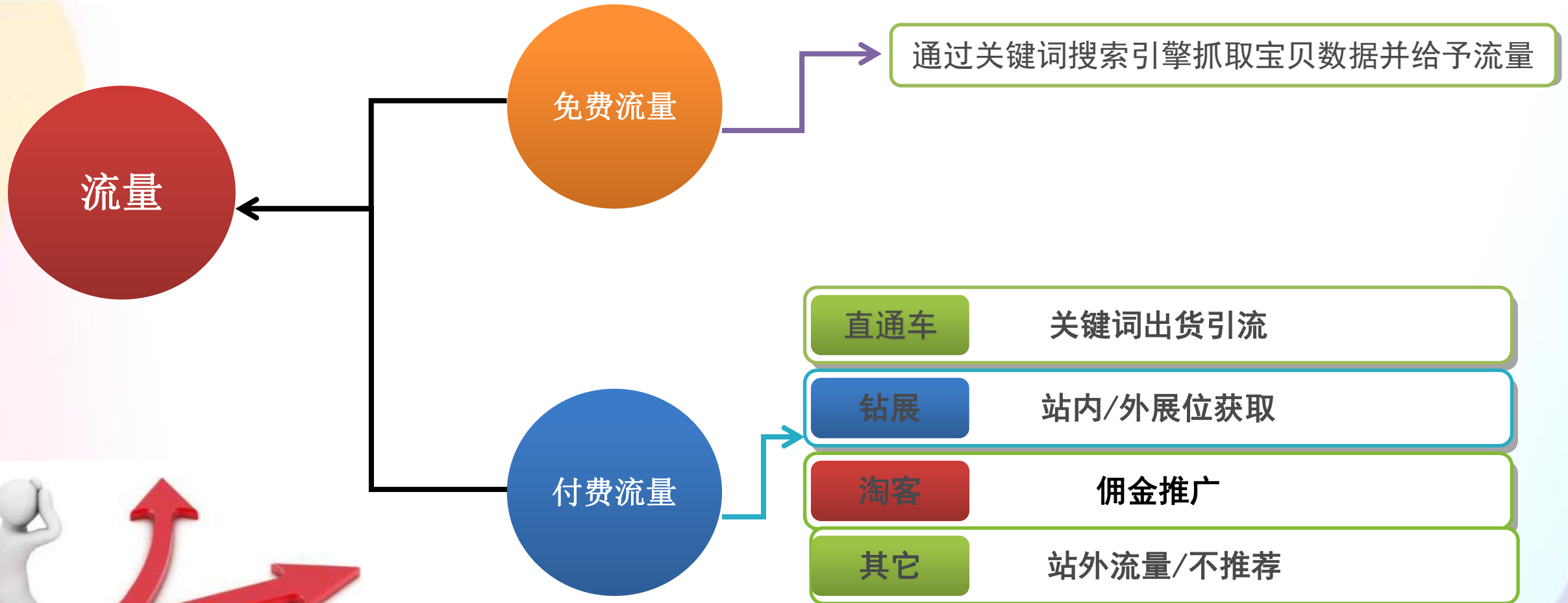
章

## 店铺流量提升运营技巧

流量获取  
方式

整体店铺  
权重提升

## 2-1、流量获取方式

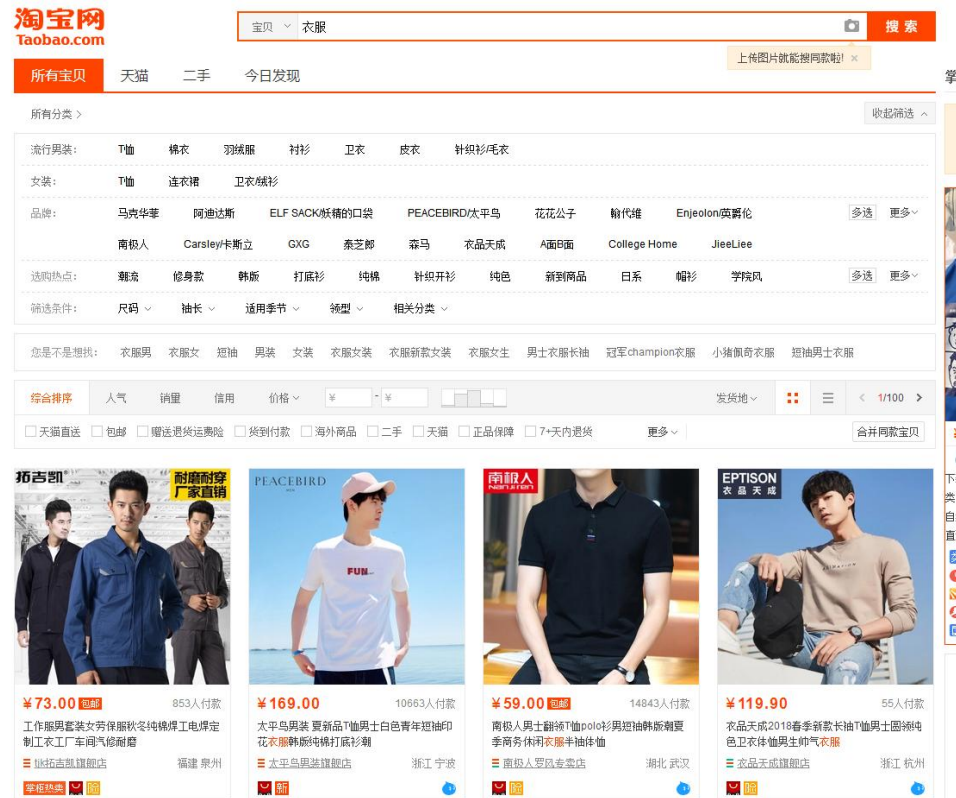




## 2-2、流量获取方式

免费流量

通过关键词搜索引擎抓取宝贝数据并给予流量



## 2.3、流量获取方式

付费流量

直通车

关键词出价引流



淘宝网 Taobao.com

宝贝 女士春季新款 搜索 在结果中排除 请输入要排除的词 确定

'SEIFINI/特凡黎 西西小可 bobowaltz 梨帛 凰歌 La Chapelle/拉夏贝尔 梦梦家 森马 衣品乐

选购热点: 气质淑女 修身显瘦 端庄大气 田园小清新 蕾丝 花儿一样 A字款 柔美雪纺 名媛小香风 多选 更多

服装款式细节: 拼接 纽扣 印花 拉链 口袋 系带 纱网 立体装饰 蝴蝶结 荷叶边 不对称 绣花 多选 更多

女装: 连衣裙 针织衫 风衣 卫衣/绒衫 打底裤

筛选条件: 尺码 适用年龄 裙长 厚薄 相关分类

您不是想找: 女士春装新款女装 女士新款韩版 连衣裙春季2018新款 女士秋装新款 女士春秋新款 女士春装新款2018女装 女士2018新款秋裙 女士风衣2018新款春季

综合排序 人气 销量 信用 价格 发货地 1/100

包邮  赠送运费险  货到付款  新品  海外商品  二手  天猫  正品保障  7+天内退货 更多

合并同款宝贝

**¥139.80** 1099人付款

梨帛2018春新款复古刺绣V口圆领针织七分喇叭袖T恤女51171633

梨帛服饰旗舰店 天津

千里眼 价格变动

下架: 5天06时36分

类目: T恤 在线人数: 点击查看

自然搜索: PC(88) 无线(17)

直通车: PC(419) 无线(17)

大码女装

下架: 04-25 21:41 星期三 [5天6时35分]

**¥99.00** 2498人付款

MsShe大码女装2018新款春装胖mm针织妹薄款针织开衫外套M1813205

msshe旗舰店 广东 广州

千里眼 价格变动

下架: 4天08时54分

类目: 大码女装 在线人数: 点击查看

自然搜索: PC(286) 无线(55)

直通车: PC(754) 无线(226)

连衣裙

下架: 04-25 00:00 星期三 [4天8时53分]

**¥79.99** 包邮 5013人付款

【两件套】2018年春季新款气质连衣裙套装 披肩小外套长裙女

衣旗舰店 广东 广州

千里眼 价格变动

下架: 1天19时26分

类目: 连衣裙 在线人数: 点击查看

自然搜索: PC(115) 无线(0)

直通车: PC(0) 无线(0)

连衣裙

下架: 04-22 10:32 星期二 [1天19时25分]

**¥229.50** 827人付款

ins超火裙子夏装2018新款亮片suko蕾少女chic压褶超仙连衣裙女J

压褶的口袋旗舰店 江苏 南京

千里眼 价格变动

下架: 6天05时26分

类目: 连衣裙 在线人数: 点击查看

自然搜索: PC(206) 无线(7)

直通车: PC(40) 无线(30)

连衣裙

下架: 04-26 20:32 星期四 [6天5时25分]

全网独家直通车完整正确数据! 其它所有同类插件直通车翻页均为假数据!

**¥49.00** 销量: 3755

休闲裤 中年女装春秋外穿宽松中老年人女裤新款条

淘宝(290) 直通车(0)

无线端 搜索(145) 直通车(1)

千里眼 价格变动

下架: 2天10时48分

类目: 休闲裤 在线人数: 点击查看

自然搜索: PC(103) 无线(54)

直通车: PC(0) 无线(0)

**¥198.00** 销量: 12091

时尚套装

下架: 04-26 09:56 星期四 [6天9时56分]



# 2.4、流量获取方式



# 2.4、流量获取方式

付费流量

钻展

站内/外展位获取

The screenshot shows the Taobao.com homepage with several key elements:

- Search Bar:** Located at the top, containing the text "女士雪纺外套" (Women's chiffon jacket).
- Navigation Menu:** A horizontal bar with categories like "主题市场" (Theme Market), "天猫" (Tmall), "聚划算" (Juhuasuan), "天猫超市" (Tmall Supermarket), "淘抢购" (Taoqiangou), "电器城" (Appliance City), "司法拍卖" (Judicial Auction), "中国质造" (China Quality Made), "兴农扶贫" (Support Agriculture and Poverty Alleviation), "飞猪旅行" (Fliggy Travel), and "智能" (Smart).
- Main Banners:**
  - ONLY 聚划算:** Promoting "夏季新品 全场69元起" (Summer new products, all starting from 69 yuan) with a price comparison from ¥50 to ¥70.
  - 亲宝贝:** Promoting "宝宝用品 必买清单" (Baby necessities, must-buy list).
  - TMALL 天猫:** Promoting "理想生活上天猫" (Ideal life on Tmall).
  - 夏季新品:** Promoting "全场包邮特惠" (All items free shipping special offer).
  - 对不起我们才降价:** Promoting "大1.5匹变频" (Large 1.5 HP inverter).
  - 看过的人都买了:** Promoting "送锅具四件套" (Gifted with a 4-piece cookware set).
- 淘宝头条 (Taobao Headlines):** Located at the bottom, featuring a headline about Alibaba's ICDE technology in Europe.

The screenshot shows the Taobao mobile app interface with the following elements:

- Header:** Shows the carrier "中国移动" (China Mobile), time "15:15", and search bar with "跑男来了" (Running Man is here).
- 酷云九城 (Cool Cloud Nine Cities):** A promotional banner for "挑战马甲线" (Challenge马甲线) featuring a woman and a Nike sneaker.
- Service Grid:** A grid of icons for various services:
  - 天猫 (Tmall)
  - 聚划算 (Juhuasuan)
  - 天猫国际 (Tmall International)
  - 外卖 (Takeaway)
  - 天猫超市 (Tmall Supermarket)
  - 充值中心 (Recharge Center)
  - 飞猪旅行 (Fliggy Travel)
  - 领金币 (Get Gold Coins)
  - 拍 (Buy)
  - 分类 (Categories)
- 淘宝头条 (Taobao Headlines):** Promoting "iPhone发布新款: 不是苹果 11" (iPhone new model released: not Apple 11) and "突然! 苹果再上新品: 2388元" (Suddenly! Apple releases a new product: 2388 yuan).
- 淘抢购 (Taoqiangou):** A section for limited-time offers, showing a red jacket and a smartphone.
- 有好货 (Good Goods):** A section for high-quality products, showing a dress and a sneaker.
- 男神范 (Men's Style):** A section for men's fashion, showing a car and a shoe.
- 必买清单 (Must-buy List):** A section for essential items, showing a watermelon and a shoe.
- Bottom Bar:** Contains icons for "微淘" (We Taobao), "消息" (Messages), "购物车" (Shopping Cart), and "我的淘宝" (My Taobao).

# 2.5、流量获取方式



淘客推广 佣金推广

正在报名 报名结束

这里汇聚了众多优质淘宝客发起的活动。了解活动要求，一键点击“立即报名”，轻松参与活动推广。

促销类型 **全部** 不限 9块9 20元封顶 50元好货 一折清仓 全场半价

行业类目 **全部** 女装 男装 鞋包 珠宝首饰 运动户外 美妆 母婴 食品 内衣 数码 家装 家居用品 家电 汽车 生活服务 图书音像 游戏话费 其它

佣金比率 **全部** 5%以下 5%-10% 10%-15% 15%-20% 20%-30% 30%以上

最新发布 等级从高到低 已报名活动 0/10 个  我能参加的活动 请输入活动名称 搜索

活动信息	发起方信息	促销类型	行业类目	报名截止时间	活动时间	佣金比率要求	操作
实力淘客，打造爆款，最有效，最安全 <a href="#">查看活动详情&gt;&gt;</a>	昵称：cb_003 等级：	不限	女装 男装 鞋包	2018-04-27	起：2018-04-29 止：2018-05-27	≥11.00%	<a href="#">立即报名</a> 卖家每天最多能报10个活动，当前已报名0个
男人帮 百万客户群——精准流量（独家审核） <a href="#">查看活动详情&gt;&gt;</a>	昵称：执着 等级：	不限	女装 男装 鞋包	2018-04-23	起：2018-04-25 止：2018-05-24	≥8.80%	
百万精准流量，快速打造爆款，达人推荐高转化 <a href="#">查看活动详情&gt;&gt;</a>	昵称：开心购201... 等级：	不限	女装 男装 鞋包	2018-04-23	起：2018-04-25 止：2018-05-24	≥5.00%	
优惠券直推，主推商品，做到爆，想爆加Q3362157784 <a href="#">查看活动详情&gt;&gt;</a>	昵称：wowo木心 等级：	不限	女装 男装 鞋包	2018-04-23	起：2018-04-25 止：2018-04-26	≥11.00%	
大海客电商，推爆你的货，上千万流量主推计划。** <a href="#">查看活动详情&gt;&gt;</a>	昵称：欣雨881028 等级：	不限	女装 男装 鞋包	2018-04-23	起：2018-04-25 止：2018-05-24	≥5.00%	



## 2-1.整体店铺权重提升

2.提升店铺层次

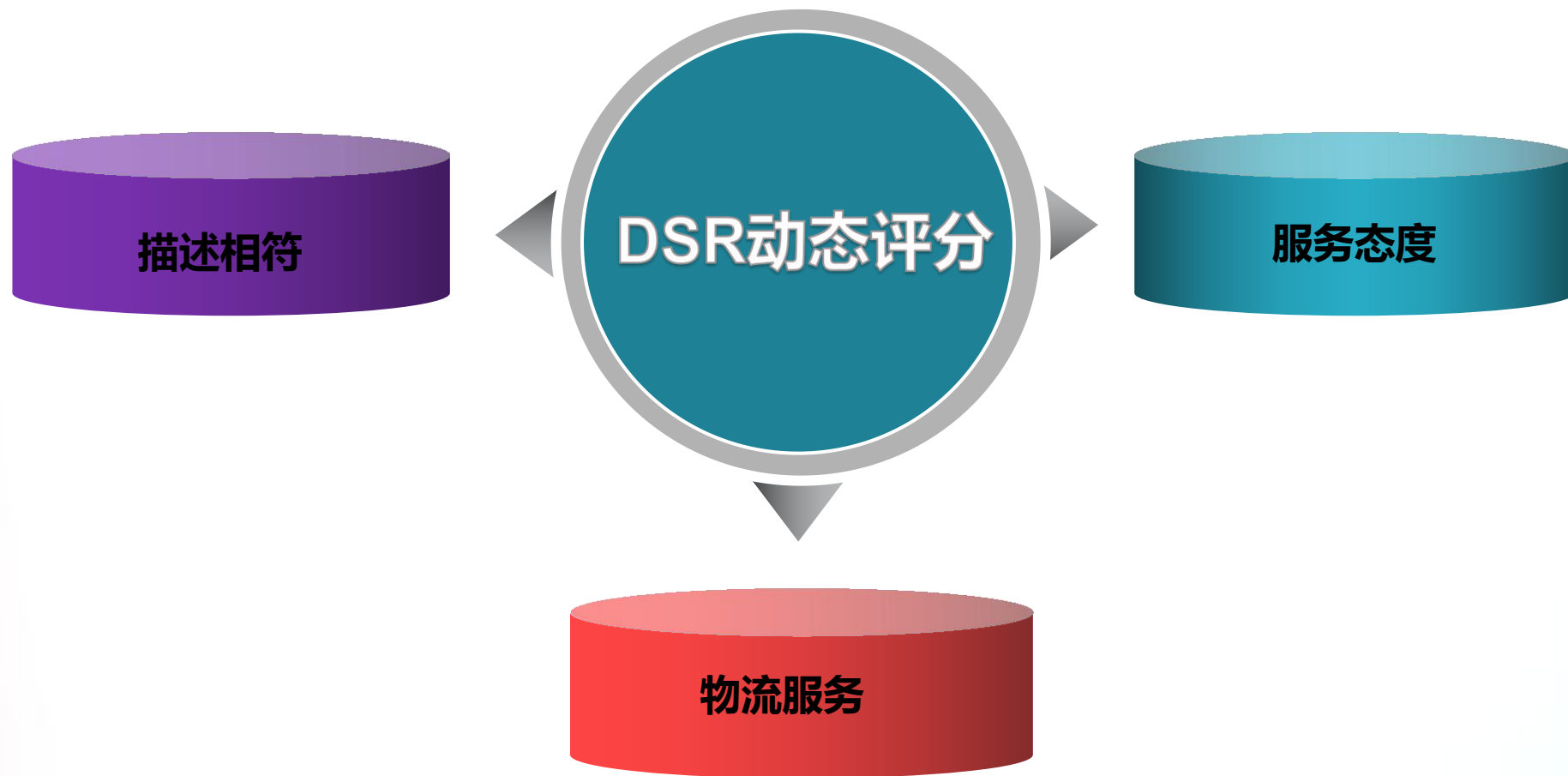


1.DSR动态评分





## 2-1.整体店铺权重提升



## 2-1.整体店铺权重提升

### DSR动态评分

#### 【案例】

店铺动态评分	与同行业相比
描述相符: 4.8	- 持平
服务态度: 4.8	↑ 高于 17.87%
物流服务: 4.8	↑ 高于 20.11%

店铺动态评分	与同行业相比
描述相符: 4.8	- 持平
服务态度: 4.7	↓ 低于 1.68%
物流服务: 4.7	↓ 低于 1.1%

店铺动态评分	与同行业相比
描述相符: 4.8	↓ 低于 0.55%
服务态度: 4.7	↓ 低于 1.11%
物流服务: 4.7	↓ 低于 1.05%

店铺因素会影响到店铺中所有单品的排名

## 2-2. 整体店铺权重提升

### 店铺层级



以上层级与排名根据淘宝集市商家最近30天的支付宝成交金额计算

生意参谋根据店铺近30天销售额（只计算成交，不扣除退款），为同一个类目下的店铺划分了7个层级（个别类目是6个层级甚至5个层级）。天猫、淘宝店铺分别计算各自层级。

## 2-2. 整体店铺权重提升

### 天猫店铺

天猫店铺层级的划分是按照店铺数量比例来的，30天销售额最低的40%店铺是第一层级，30天销售额在后40%~70%之间的30%的店铺是第二层级，所以说第一第二层级的商家占到了70%。继续往上，第三四五六七层级的店铺比例大家看下面这个图。要注意的是，不同类目的第5、6层级的比例可能会略有不同。



以上层级与排名根据天猫商城商家最近30天的支付宝成交金额计算



## 2-2.整体店铺权重提升



### 淘宝店铺

淘宝店铺层级的划分是直接显示销售额的，而非比例。相对天猫店铺来说，淘宝店铺的层级划分更清晰，但是这个销售额标准会根据同一类目动态变化来决定的，上一层级需要的销售额更高。所以我们认为，其内部的划分标准依然是店铺数量比例（很可能跟天猫是一样的）。

必须要说明的一点是，店铺层级是生意参谋根据销售额对店铺的划分，而非搜索系统！在搜索系统里，是没有‘店铺层级’这个概念的。那么店铺层级和搜索流量有没有关系呢？当然有！虽然搜索系统没有‘店铺层级’的概念，但是更高层级的店铺会表现出更高的卖货能力、服务能力等指标，其搜索流量获取能力当然会更高。搜索结果中的产品其所在店铺的层级进行分析，会发现层级越高的店铺越容易获取搜索结果的展示坑位。

## 2-2. 整体店铺权重提升



第1、2层级的店铺是很难获得搜索结果靠前的展现位置的。而3、4、5层级会好很多，6、7层级就是很优秀了。店铺没流量，即使优化在好也没有效果。其实是层级限制了你的优化效果。如果不提升层级，只是优化标题、页面等等，也很难做出效果。对于低层级的店铺，首要的任务，是提升层级，至少到3层级，推荐4层级。层级提升之后再去做优化，就会发现，事半功倍



## 2-2.整体店铺权重提升



层级低

没流量

没销量

层级低，所以没流量，没流量，所以没销量，没销量，所以层级低，层级低，所以。。。死循环

## 2-2. 整体店铺权重提升

→ 层级低的店铺如何破局?



直通车或者淘宝客

1. 推广



站内站外均可. 能参与给出优惠力度

2. 活动

## 店铺基础权重



做好每一个细节，才能获取宝贵的流量，做好内功，使之转化

## 店铺流量提升技巧



店铺因素会影响到店铺中所有单品的排名。而单品因素会影响这个单品所有关键词的搜索排名。



THANKS