

流量是所有商家都向往的东西，而免费流量更是深得商家的喜爱，其中手淘搜索可以说是最重要的了，哪怕在所有流量中，也算得上是只手遮天了。

手淘搜索其本质是排名和销量（流量=展现量\*点击率），并且搜索流量的转化高、相对稳定且其获取的方式也是有迹可循的。所以都想获取这一部分的流量，不了解其中规则和方式方法，是很难抢到资源的，所以今天就和大家分享一下如何高效地提高手淘搜索流量。

多角度解析手淘搜索优化：

### 1、标题

标题是淘宝SEO的关键之一，同时标题的优劣程度也决定着能否引进流量。标题最基础的就是要与宝贝属性和类目相关，另外关键词存在着搜索指数，再结合分析竞店的词，同时做好长尾词。那么标题该如何优化？

结合整个优化过程以及关键词来保障产品的整体转化率。结合自身店铺情况，适当利用一些促销手段，提升转化率和销售额，逐渐提升手淘搜索流量。

### 2、打标

在淘宝千人千面的规则下，好商品的标签才能更好地匹配到精准人群、提高宝贝的展现，宝贝有了人气之后，搜索才能有好的排名，尤其是在参加大型活动时可以打上活动标签。

### 3、店铺层级

层级对店铺的排名和流量影响很大，层级越高，排名越好，流量一般会越多。层级会影响到店铺的流量和排名，不同层级中的店铺获得的排名比例都是不一样的。

### 4、好评率

好评率主要影响的就是店铺的信誉，虽然说现在用户看店铺信誉的比较少，但是一定会有很多用户看评价。好评率数据高，随之展现和权重会随之提高。在淘宝评判的时候也会觉得你的店铺数据不错，就会给你加展现、加权重。

另外好评率高的话会让买家有足够的信任感和安全感，逐渐会影响店铺成交量，排名也极大可能靠前。对于用户而言，好评率高的话，店铺会更容易被信任，增强了用户的安全感，久而久之，店铺的成交的数量就会越来越多，这样排名在前的机会也会更大了。

## 5、动销率

动销率高，说明店铺上新的宝贝成交量高，宝贝的人气也很高。如何提高店铺的动销率？并不一定要每天上新大量的宝贝，因为动销率是一个比值，如果宝贝没人买，上新再多都没用。所以每次上新的时候一定要多做精品，或者多打造几个爆款，带动店铺的整体销量。

## 6、引流

相信所有商家都想要引流，合理的引流也能更好的促进店铺发展，所以要想宝贝的排名好，只做数据的优化是不行的，需要适当引流。可以利用直通车，带来的流量会很精准而且会带动自然搜索的提高。引流的渠道有很多，找到合理且适合的渠道来引流。

想要在搜索排名好，一定要做好相关的数据，只有店铺的数据好了，淘宝才会去你的店铺抓取，给你好的展现和排名。

从这几方面入手，手淘搜索不是一蹴而就的，可以说在手淘搜索的影响力下，这是决定店铺发展好与坏的标准之一。所以对于手淘搜索，要对于每一因素进行分析和研究，再结合自身店铺，设置店铺规划，用合理的方式提高手淘搜索流量才是正确的。

今天的分享就到这里了，如果有什么不明白的或者店铺遇到了什么问题，欢迎来跟我沟通交流。