

请问知乎大神，淘宝标题怎么写？

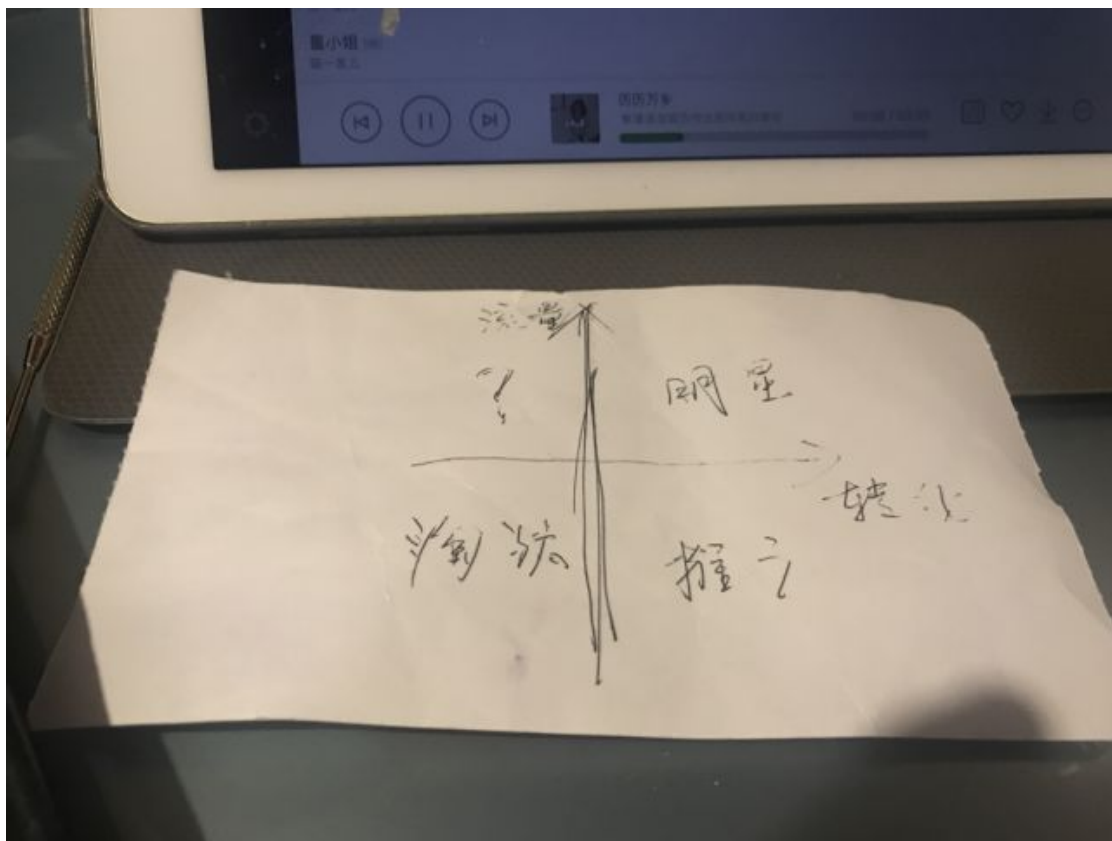
有的人说，新宝贝尽量做长尾词，不要放大词。但事实上是，绝大多数长尾词里，必然包含大词，不可能不放大词。

那么到底，到底怎么优化淘宝标题呢？

在新宝贝标题优化上面，分两个情况：

1. 搜索词本身就不多的行业，比如一个标题基本把所有词都能覆盖的类目，其它词的 7 天搜索人气都在 100 以下，那么对于你，不用想太多，就把词都添加标题里就好。
2. 搜索词很多的行业，比如连衣裙，第 500 个词还有上万的搜索人气，建议新品标题尽量选择 and 宝贝属性，材质，特点相关的词，原因是这些词往往转化高。

我们重点说，热销款宝贝的标题优化思路，说简单形象点，就是按照下图波士顿矩阵在标题优化里的应用思考：



1. 高流量，高转化的词根，是明星词，要继续努力加强；
2. 低流量，高转化的词根，是精准词，要推广获取更多流量；
3. 低流量，低转化的词根，是垃圾词，毫无疑问删掉；
4. 高流量，低转化的词根，是问题词，如果行业转化率都低，可以保留，如果就是自己低，删掉。

在这个标题优化波士顿矩阵里，我们能进行接下来的运营操作，需要的反馈数据是，知道自己宝贝的每个词根的流程和转化率。

所以，这时候就要用到我提供大家的《贾真标题优化小工具》，其实就是个 excel 表格加了算法，需要用到的数据源头：生意参谋流量纵横（或者生 e 经）。



1. 点击流量分析，商品来源，找到你要分析的宝贝，点开它手淘搜索后面的详情，你就得到如上图的数据，把它下载下来。

	A	B	C	D	E
1	来源名称	访客数	收藏人数	加购人数	下单买家数
2	键盘膜	885	34	64	52
3	电脑键盘保护膜	373	23	31	33
4	笔记本键盘防尘膜全覆	227	7	14	18
5	笔记本电脑键盘膜	202	14	14	25
6	键盘防尘罩	131	12	12	4
7	笔记本键盘膜	115	5	5	9
8	键盘膜 笔记本 联想	101	12	7	7
9	联想键盘膜	99	5	5	8
10	华硕键盘膜	87	5	5	5
11	键盘套防尘罩	85	4	4	6
12	笔记本电脑键盘全覆	84	7	7	3
13	键盘膜 笔记本 华硕	83	9	9	5
14	键盘套	76	5	8	3
15	华硕键盘保护膜	65	2	2	4
16	键盘膜 联想	54	1	7	6
17	华硕电脑键盘膜	48	0	10	4
18	键盘膜 笔记本 戴尔	44	0	3	3
19	键盘保护膜	43	1	3	2
20	其他	41	3	4	5
21	笔记本防尘膜	40	4	3	5
22	键盘防尘罩 笔记本电脑	34	2	4	3
23	键盘膜 华硕	32	1	0	4
24	戴尔键盘保护膜	31	1	1	3
25	戴尔键盘膜	30	1	1	1
26	键盘防尘膜	30	2	1	3
27	键盘贴	28	2	0	1
28	华硕笔记本键盘膜	28	2	2	0
29	键盘膜 台式	28	0	0	1
30	联想电脑键盘保护膜	27	1	2	6

2. 下载下来的表格，整理一下，删掉多余的数据，只保留访客数，收藏人数，加购人数，下单买家数。注意，如果你点击数字有个感叹号，需要你全选数字，并且「转换为数字」，然后

复制到我给你的《贾真标题优化小工具》，替换掉里面第三个模块「流量纵横搜索」我的数据。如果你做直通车推广，那么用同样的方法，可以把直通车数据也复制到这里的第五表格「流量纵横-直通车」。

标题词根分析表							
词根	总访客	收藏	加购	成交数	加购比	词根转化率	直通车成交
联想	529	9	46	55	8.70%	10.40%	59
dell	13	1	0	2	0.00%	15.38%	0
华硕	541	16	44	40	8.13%	7.39%	92
笔记本	1455	49	116	121	7.97%	8.32%	260
电脑	961	37	83	93	8.64%	9.68%	322
键盘	3761	142	279	279	7.42%	7.42%	832
保护膜	758	32	59	65	7.78%	8.58%	227
戴尔	217	4	9	15	4.15%	6.91%	0
扩大	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	0
wifi	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	0
腾达	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	0
无线网	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	0
家用	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	0
路由	0	0	0	0	#DIV/0!	#DIV/0!	0

3. 然后，你接着在词根分析表格里，每输入一个你标题里的词根，点回车键，它就自动生成这个词根最近 7 天或者 30 天的搜索引流，收藏，加购，成交，转化和直通车成交数据，然后就可以按照我们之前说的标题优化波士顿矩阵思路，进行标题调整了。

直通车数据在这里也做统计，主要是直通车搜索原理一致，做词根互相补充。比如，如果一个词在搜索表现很好，但是直通车没有成交，很可能是你直通车没加这个词，这时候就需要把这个词根相关的精准词都添加到直通车里。

这里面需要解释的是，如果你发现某个词，比如「dell」在标题里没有成交数据，你可能会担心，这个词虽然没有成交，但是这个词和其它词组合出来的词，比如「dell 键盘膜」会有成

交。但实际上，如果这个词没有成交，意味着不光是这个词，而是所有和这个词组合出来的词都没成交，所以你大可放心的把它删掉。

接下来，除了没有成交的词根，还要去掉标题里没必要的词根重复，我们称之为「同义词」。比如说「裤子 女」，你去搜索发现，标题没有「子」这个字，也能被搜到，而且排名很靠前。那么就说明两个问题：1. 裤子和裤是同义词，没有「子」也能被搜索到。2. 排名很靠前说明，有没有「子」不影响排名。

同样道理，我们标题写「键盘膜」「保护膜」，如果去搜索键盘膜，发现搜索结果里，键盘膜三个字不连在一起，也能被搜索到，那么我们就没必要写两个「膜」，可以写成「键盘保护膜」。

到这个步骤，我们已经可以删掉标题里很多没有用的词，空出了位置，接下来添加什么词去补充这个位置，我们要通过「行业热词榜」的数据选择。



热搜排名	搜索词	搜索人气	商城点击占比	点击率	点击人气	支付转化率	直通车参考价
1	键盘膜	29,052	81.17%	77.38%	17,773	9.31%	0.64
2	酷奇	17,459	97.81%	16.37%	2,379	5.71%	0.75
3	笔记本键盘膜	12,219	81.42%	78.30%	7,875	10.93%	0.87
4	电脑键盘保护膜	10,267	82.20%	76.11%	6,544	10.42%	0.89
5	键盘膜 笔记本 联想	8,888	83.48%	91.88%	6,091	14.13%	0.83

同样的方法，我们去下载这个产品最细分类目的 7 天行业热词榜数据，按照表格 2 格式整理数据，复制到《贾真标题优化表格》的第二个表格里，接下来把搜索量比较大的词根，一个一个输入，就能得到行业搜索词的数据，这个数据的好处是：如果我们肉眼看，发现「酷奇」这个词搜索量很大，但是如果它组合搜索词比较少，那这个词价值可能并不大；而表格做好了，按照点击人气降序排列，可以统计出来所有包含这个词的点击人气，更具市场价值。

词根	搜索人气	点击人气
键盘膜	445333	340625
笔记本	197595	137589
电脑	145702	98929
联想	113491	85197
保护	101708	69554
华硕	77499	51862
Mac	60789	48795
MacBook	41777	33851
戴尔	45835	33297
苹果	37096	29569
台式	38320	29173
pro	34009	26120
Air	31137	24116
贴纸	28477	19916
防尘罩	22996	16250
全覆盖	17358	11957
小米	14974	11916
按键	13977	9730
键盘套	8702	5334
酷奇	17459	2379

如果你长期看成交数据，你会得出类似的结论：

1. 关键词相关性越强，对成交帮助越大。
2. 相关性差不多，选点击人气大的词。

