



酷校
KUXIAO.CN

中国领先职业教育平台

大洋

INFO-TECH

阿里巴巴国际站

平台资源利用之

高效利用橱窗

橱窗设置常见的问题

- 1、空置橱窗未使用
 - 2、橱窗资源部分没有用于推广主推产品或者热销产品
 - 3、同样的产品占用两个或多个橱窗资源
 - 4、橱窗带来询盘少，利用率不高
-

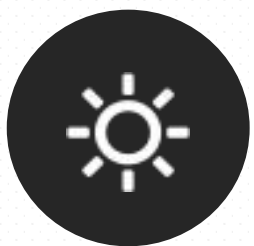
学习大纲



认识橱窗的作用



高效利用橱窗的方法



PART 1

认识橱窗的作用



橱窗的作用

- 1、同比普通产品，享有**优先排名权重**
- 2、拥有公司首页**推广专区**，吸引流量
- 3、支持自主更换，掌握产品**变化推广主动权**
- 4、作为同类产品**优质参考模板**



PART 2

高效利用橱窗的方法

橱窗高效利用三步走

- 1、选品及分配推广比例
- 2、选词及应用
- 3、监测及调整

选品及分配推广比例

- 1、符合目标市场应季需求的产品
- 2、符合自身的主推方向的产品
- 3、盈利空间大的产品
- 4、来询盘较多或买家较偏好的产品

P.S.：避免选择重复的产品占用橱窗资源

{ 产品线单一
产品线多样

服装行业

主营类目分别有：运动套装（男女款、秋冬/春夏装）、休闲套装（男女款、秋冬/春夏装）、睡衣（男女款、冬/夏）、童装（秋冬/春夏装）、男款卫衣（秋冬装）、男款POLO衬衫（春夏）等。

主推类目：运动装（女款）、睡衣（女款）、男款POLO衬衫

主推产品：女款运动装（A-01款夏、B-07款夏、C-05款秋、D-09款夏）

男款运动装（C-23款夏）

女款睡衣（C-46款夏、C-88款秋）

男款睡衣（S-13款夏）

男款POLO衬衫（708款夏）

热销及利润空间大产品：女款运动装（A-01款夏、D-09款夏）、
女款睡衣（C-46款夏、F05款秋）

10个橱窗推广比例：

3 运动装（女款：A-01款夏、D-09款夏；男款：C-23款夏）

3 睡衣（女款：C-46款夏，F05款秋；男款：S-13款夏）

2 男款POLO衬衫（708款夏，其他）

1 男款卫衣

1 童装

选词及应用

- 1、精准匹配对应产品的词（参考行业对应产品）
- 2、有一定搜索热度的词（热度偏高，竞争偏低）
- 3、热度有梯度性
- 4、为每一款产品找3-5个关键词

P.S.: 避免关键词重复使用，每一个关键词都是一次展示机会

woman dress 39000

girl dress 6000

fashion dress 2800

lady dress 2400

lace dress 1500

red dress 330

red lace dress 60



| 序号 | 图片 | 标题 | 字符 | 关键词(可根据实际需要) | | | | |
|----|--|----|------|---------------|------|-----|------|-------|
| 1 |  | | 0 | / | 热度 | 橱窗数 | 自然排名 | p4p排名 |
| | | | 关键词1 | girl dress | 6000 | 186 | | |
| | | | 关键词2 | fashion dress | 2800 | 172 | | |
| | | | 关键词3 | lady dress | 2400 | 98 | | |
| | | | 关键词4 | lace dress | 1500 | 61 | | |
| | | | 关键词5 | red dress | 330 | 10 | | |
| | | | 备注 | | | | | |

监测及调整 (关注橱窗效果)

- 1、前20页无排名
- 2、有排名，但排名不理想
- 3、排名下降
- 4、无效果

问题一：前20页无排名

处理方法：

- 1、检查类目
- 2、关键词热度是否过高，竞争度大
- 3、图文是否一致
- 4、标题设置是否完善

检查类目的正确性

排名查询工具

查询您自己公司或账号下发布的普通产品的排名情况，目前能展示搜索结果前20页排名。

sofa

搜索

关键词低价包月，排名轻松锁定第一位！

"sofa"关键词下，**您公司或账号在前20页无产品**；建议您更多使用信用保障服务来交易，快速赢得买家信任，提升排名。

产品

搜索页排名 ?

负责人

问题类型 ?

1、是否放在最匹配的类目下

2、参考同行

关键词热度过高，竞争度大

热门搜索词

注意：本数据是用户访问网站的客观展示，请您在使用关键词前详细了解禁限售规则。若您选用品牌词请确认已提供相关商标证或其它授权证明！

处理方法：

查找

以下数据每月3日09:00前更新（太平洋时间）

1、选用更精准匹配的蓝海词

2、同等热度的情况下，选择橱窗数较少的词

卖家竞争度

橱窗数

搜索热度（7月）

过去12个月内搜索热度

sofa furniture

838

106

23000



sofa

741

175

18000

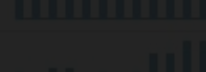


leather sofa

612

135

14000



sectional sofa

819

156

9000



sofa set

201

25

7000



furniture living room sofa set

972

270

6000

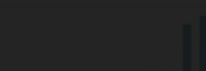


sofa fabric

276

18



4900



new model sofa sets pictures



图文的一致性

| | | | | | | | | | |
|---|---|-----|---|-------|----|---|-------|---|---|
| Foshan Office Suppl... | | | | | | | | | |
|  |  | 169 | 5 | 2.96% | 18 | 1 | 5.56% | storage sofa bed design (25) More >> | 操作效果概览 编辑 添加橱窗产品 |
| Calo alibaba hot sal... | | | | | | | | | |
| Calo alibaba hot sale foshan manufacture modern design storage folding cheap sofa cum bed | | | | | | | | | |

关键词、标题的描述与产品的主图及款式是否一致

介词的错误使用 (with/for/in/of)

1、平台识别关键词权重在于介词之前

e.g. : American express hot sale **screenprotector** for smart phone.

2、标题未包含已设关键词 (标题是最大的关键词)

e.g.:

基本信息 发布产品的基本信息,对搜索排名和展示非常重要。

* 产品名称 ?

Best selling home furniture Pad Size queen size sofa bed

* 产品关键词 ?

sofa bed

Sleeper sofa

Couch bed

请至少填写一个关键词，所有关键词在搜索排序上权重相同，请不要重复填写

问题2：有排名，但排名不理想

处理方法：

- 1、检查产品类目
- 2、检查标题描述与属性信息是否一致
- 3、检查图文是否匹配
- 4、检查产品信息是否完善
- 5、检查产品主图风格是否符合买家的喜好、是否多图全方位展示产品

品牌

原产地

大小

☐ Other

☐ L

☐ M

☐ S

☐ XL

☐ XS

☐ XXL

☐ XXS

☐ XXXL

产品特性

☐ Other

☐ Anti-Bacterial

☐ Anti-Static

☐ Anti-UV

☐ Breathable

☐ Plus Size

☐ Quick Dry

☐ Waterproof

☐ Windproof

款式

适用年龄段

性别

材质

* 供应类型

自定义属性

属性名称 - 如: Color

属性值 - 如: Red

属性名和属性值必须同时填写，例：Color：Red

点击添加

问题3：排名下降

处理方法：

- 1、关注排序规则变化
- 2、注意产品周期更新
- 3、关注买家喜好度变化
- 4、检查交易信息合理性（价格、MOQ）
- 5、内部产品竞争

问题四：无效果

单个橱窗产品2-3个月曝光低、点击低，零反馈

处理方法：

- 1、更换橱窗产品
- 2、新发产品设置为橱窗

小结



认识橱窗的作用

- 1、排名优先权重
- 2、推广专区
- 3、自主更换推广主权
- 4、优质参考模板



高效利用橱窗三步走

- 1、选品及分配推广比例
- 2、选词及应用
- 3、维护及调整

作业

- 1、找出3个高曝光低点击产品，优化主图及匹配性
- 2、找出3个高点击低反馈产品，优化产品详情页
- 3、检查橱窗是否需要调整，如需要，请整理原始橱窗后再进行调整

备注：产品修改前后请截图

- 4、简单写一份从参加直播培训以来的心得发个微信状态，写写你从中最大的收获是什么。

作业要求：对所有人可见，不得设置分组可见

提交方式：状态截图，发到直播群里

备注：以交截图作为参加下一节旺铺装修课的准入条件

Thank You~

酷校 国际站学习群：[120543339](https://t.me/120543339)