

## 第一、分析网站基本数据

### 1、首先要对各大搜索引擎收录状况进行分析

2、查看二手交易网站在百度、谷歌、雅虎、搜搜、有道、必应、搜狗等搜索引擎中的收录量如何。快照是否正常，快照日期是否正常等等。

## 第二、SEO 问题分析诊断

### 1、服务器因素

对二手交易网站的服务器方面，没有发现太大的问题，通过工具测试，网站服务器采用独立 IP，响应速度快，但是在手动打开页面时有时会出现网页加载慢的现象，返回类型设置不良，偶尔会出现 404 界面

### 2、网站的内容

#### a)、网站内容是否丰富？

网站拥有大量的二手交易产品，产品图片丰富，但是产品介绍简单，没有把产品的规格，大小，颜色，布料等详细说明，对于心里存在疑问的游客这无疑会损失一部分客源。

#### b)、网站是否有原创内容？

对于电子商务类商城来说，图片很多，但是搜索引擎并无法读取图片信息，所以，产品的介绍是否原创，直接关系到网站的内容的原创比例。目前，我们网站的产品介绍简单，产品标题相似度高，以致于形成网站内容的原创性低，收录少。

## 第三、title 和 meta 标签

1、是否每个网页的 title 和 meta 都不同：产品页面的 Title 相同的很多，比如：所有的“XXX 防晒乳液”用的 Title 都是“XXX 防晒乳液--”，Meta 中的 Keyword 和描述类同的很多。

2、title 和 meta 的长度是否合理：Title 和 Meta 的长度较合理，但是二手交易网站的关键词太多，影响搜索引擎对网页内容的判断。

3、title 和 meta 中的关键词密度是否合理：在网站中主要的关键词的密度不合理，导致搜索引擎对网页内容的判断不准，影响收入和排名。

## 第四、网页的结构出现的问题

- 1、网页中缺少 **H1** 标签，突显网页的主要关键词，对网页的排名有一定的影响;
- 2、产品页面的标题没有用 **H1** 或是 **B** 标签加粗;
- 3、网页具有大量的图片，但是大部分图片都没有使用 **Alt** 来注释图片;
- 4、网页内部有大量的 **Css** 代码，影响搜索引擎对网页友好度，应该把这些 **Css** 代码放在外部 **Css** 文件中;
- 5、页面 **JS** 代码太多，应放在 **JS** 文件中，使用外部调用的方式;
- 6、整个网页如果是使用 **CSS+DIV** 布局的话，那就不要在使用表格来布局，导航下拉菜单就是一个例子，应把下拉菜单内的内容采用 **CSS+div** 来布局。

## 第五、分析 url 路径问题

- 1、网站采用 2 级目录的形式，在不影响程序的稳定性下，建议采用 1 级目录;
- 2、对于名牌产品的专题页面，**URL** 应该采用一级目录的形式，并且目录名称应该以品牌的英文或是拼音的形式命名;

## 第六、网站链接结构分析

- 1、通过对网站的观察发现，网站的链接静态化不全，还是出现很多动态链接，这个对于搜索引擎收入很不友好，特别是带多个参数的动态链接。
- 2、由于 **B2C** 商城的特殊性，很多链接都是使用图片，但是搜索引擎对图片的信息是无法读取的，如果使用大量图片来做超链接的话，为了让搜索引擎更好的收入网站内容，所使用超链接的图片应该加上 **Alt** 属性，告诉搜索引擎这个链接指向的内容是什。本站的带有超链接的图片都没有带上 **ALT** 属性。
- 3、每个产品页面缺乏相关的产品推荐，适当的相关产品推荐，可以推动这个页面的排名，并且对于提高销量也是有帮助的。

## 第六、分析关键词密度和布局

- 1、网站缺乏一个好的关键词密度策略，关键词布局混乱;
- 2、网页中的关键词密度很低;

## 第七、分析反向链接

1、网站缺少大量的反向链接;

2、首页应该开辟一个友情链接专区，并且各个频道也应该开辟相应的友情链接专区，这样可以使整站的权重比较平均，避免权重集中在首页，使产品没有好的排名;

## 第七、网站中是否存在对 SEO 优化不利的因素

1、是否存在框架网页

在网页 `springvc` 现框架页面，如果这个是程序需要的话应该改成非框架形式，否则应该把它删除掉，并且这个代码很容易让搜索引擎认为网站有作弊行为。(个人建议网站中不要出现这种类似的框架);

2、404 页面

部分找不到的页面都转向首页，这个对搜索引擎来说不是很不利的，应设计一个专门的 **404** 页，所有的出错页面都要转向这个专门的页面，并且这个页面还有推荐其他产品的内容，防止流量的损失。(如果网站中没有这个 **404** 页面，当搜索引擎进来后，跳到找不到的页面就会直接跳出网站，不仅仅会使网站的收录量降低，还会损失很多流量;而且尽量不好让 **404** 页面自动跳转到首页，这样会对首页不利)

## 第八、总结

对于一个 **B2C** 的网页商城来说，我们做的还仅仅处在开发阶段，而且 **SEO** 策略优化绝对不是一朝一夕，这是一个漫长的过程和修改优化，只要运维一直做下去，我相信我们的平台一定会做的更加优秀。