

新手商家必修课

阿里巴巴国际站官方出品

官方潜心打造

自助学习渠道

丰富学习资料

全新课程

全新上线



高质量产品发布

- **精准类目选择**
- **优质标题与关键词**
- **精准交易信息填写**
- **详情页设计**

■ 精准类目选择

类目选择原则

最合适：商品选择合适的类目，才能展示在高相关性高的买家前，获得好的前台效果。

最精细：选择类目越细，分类越精准。建议选择系统推荐的最小类目，并且在有可匹配类目时，不能选择others类目。

////////////////////////////////////

类目错放处罚

商品

涉及类目错放行为的商品信息，将**无法参与搜索排序**，且阿里巴巴保留对该商品信息进行包括但不限于下架或删除等处理。

账号

涉及类目错放的违规行为被平台认定成立后，将给予**整个店铺7天的搜索排名靠后**处理。

////////////////////////////////////

获取最精准类目方法

获取最精准推荐类目方法：在发布产品选择类目时，填写最精准的关键词，选择推荐类目。

选择语言市场及类目

填写产品信息

进入审核

搜索

推荐类目——消费电子 > 家庭影音及配件 > 3D 眼镜

 系统推荐类目仅供参考，卖家应根据商品的实际情况谨慎选择

■ 详情页设计

商品详情描述是商品信息中重要的一部分，卖家可以将丰富的商品信息在描述中充分展示，可以添加视频、上传精致的图片与插入完善的表格信息。

商品详情的作用

买家在前台商品详情页，会根据描述是否专业翔实来判断是否要发送询盘给供应商，详情填写的完整度和丰富度也将影响商品在网站的排名与曝光。

◆ 商品详情的描述

商品信息中重要的一部分。。。。。。。。

◆ 商拼详情的作用

买家在前台。。。。。。。。。。

产品详情参考格式：

<div>产品参数信息</div> <div>可用表格形式展示</div>
<div>产品细节描述</div> <div>图文结合（成品图、细节图、360度展示图）</div> <div>展示产品的材质、包装、卖点</div>
<div>设计研发能力</div> <div>资质证书、研发车间与流程</div>
<div>生产能力</div> <div>材料与工艺、生产线展示与生产流程、生产设备清单与最大产能展示</div>
<div>服务能力</div> <div>售前、售后、选择后、常见问题、相关提醒</div>
<div>出口能力</div> <div>包装、支付、物流地域说明等</div>

■ 实战小提示

1. 类目千万不能错，会直接影响排名和P4P的星级
2. 注意发布产品是尽量避免违规导致的降权
3. 详情页内容要多做几个版本更换测试



阿里巴巴外贸学院

peixun.alibaba.com

立即访问

■ 优质标题

标题填写的原则

标题是统领一个产品各属性的“灵魂”。一个好的标题，需要清晰地展示产品的定义，以及功能、特性、优势。结构化的标题具有逻辑性，方便买家快速阅读获取关键信息。

优质标题填写结构

以一款MP3标题填写为例，完整的标题由营销词、属性词、产品中心词与使用场景组合而成。

2017 hot

营销词

16GB White

属性词

MP3 Player

产品中心词

for women

使用场景

标题字数建议

综合各场景的展示要求，建议标题长度 ≤ 50 个字符（含空格）



Augmented Reality 3D AR Glasses for Games

US \$3-5/ Piece

1 Piece (Min. Order)

Model Number: R5

Usage: for 3D Movie/3D Games

Material: Paper & lens

Glasses Type: 3D Glasses

3D Glasses Type: Polarized



Augmented Reality 3D AR Glasses for Games

搜索场景

营销场景

■ 优质标题

标题填写规范

杜绝标题填写不当

标题滥用的定义

标题无明确商品名称、标题带有联系方式、标题商品名堆砌、标题描述堆砌（包括不限于商品名、品牌、型号、修饰词堆砌）、标题商品名与商品图片不符、标题描述与详细描述中的买卖意向不符等。

标题违规处罚

商品

涉及标题描述违规的商品信息，将**无法参与搜索排序**，且阿里巴巴保留对该商品信息进行包括但不限于下架或删除等处理。

账号

涉及标题描述违规行为被平台认定成立后，将给予**整个店铺7天的搜索排名靠后**处理。并且，对于标题描述违规在行为年内前三次违规，每次扣0分；第四次及以上重复违规行为（含系统检测和成立的举报），每次扣2分。

■ 优质关键词

关键词填写路径

关键词填写的路径：my alibaba → 产品管理 → 发布产品 → 基本信息，具体填写信息如下示例。

产品名称	<input type="text"/>		
产品关键词	<input type="text" value="输入关键词"/>	<input type="text" value="输入关键词"/>	<input type="text" value="输入关键词"/>

至少填写一个关键词，所有关键词在搜索排序上权重相同，不要重复填写

关键词填写思路

- 1、建议产品关键词与标题中的内容存在差异，包含修辞词，属性词，产品核心词的差异均可。
- 2、产品中心词必填，鼓励使用中心词变体或近义词，但必须是相符产品。
- 3、禁止在关键词中填写与产品实际内容不相符的文字，避免出现商品信息违规行为。

扩范围
营销词、属性词、使用场景

换说法
产品中心词的近义词、变体

■ 精准交易信息

让买家看到最真实的价格与起订量

交易信息的作用

价格和最小起订量（下称“MOQ”）买家判断采购需求的重要标准之一，真实、合理的价格可以建立信任感。

交易信息填写建议

- 1、对于既定商品，交易信息须真实并合理；
- 2、交易信息应于商品具有实际关联性。而非供应商自身生产能力的体现；
- 3、交易信息须必填。

交易信息 完善交易信息，方便买家做出采购决策。

* 是否支持一口价 ☐ 支持（推荐） ☒ 不支持

“在线批发”商品现已升级为一口价商品。若商品支持“一口价”即代表买家可以直接以此价格网购该商品，“一口价”商品更受买家青睐，可进入更多采购市场，获取更多流量和商机。

价格设置 ☒ 根据数量设置FOB价格 ☐ 单一FOB区间价格

计量单位

最小起订量 (计量单位)	FOB价格 (计量单位)	预览 (计量单位)
≥ <input type="text"/>	US \$ <input type="text"/>	<input type="text"/>
≥ <input type="text"/>	US \$ <input type="text"/>	<input type="text"/>

[新增价格区间](#) (可设置不超过4个区间价格)

支付方式 ☐ L/C ☐ D/A ☐ D/P ☐ T/T ☐ Western Union ☐ MoneyGram ☐ Other

 交易价格必填并且真实合理