1. 两个功能：
2. 对于基本的信息使用数据可视化方法呈现给卖家
3. 在已有的数据的基础上使用数据挖掘算法发现知识，为卖家提供数据背后的规律和现象
4. 帮助卖家找到爆款
5. 基本功能：
6. 检测卖家关键词使用是否合理

关于标题优化 这种帖子很多，重复的话不多说，强调重点。一定要买一个标题优化软件，通过搜索框等地方获得的关键词少的可怜不说，找起来还费劲，软件最大的好处就是简单快速，另外一个可以告诉你最近7天搜索的流量和搜索的关键词，这样你可以有针对性的继续优化你的标题。小卖家注意一定要避开热词，比如大衣连衣裙这种大流量又很抽象的词，尽量选择长尾关键词，总之做优化之前一定要明确自己的定位和现状，务实一点，别拿豆包不当干粮。标题优化一周左右做一次，主要关注没有带来流量的词换掉这些换上新的等下周再看效果，标题优化不是一劳永逸的，淘宝的关键词总是在变化，所以即使你请高手给你优化，你自己不掌握这个技巧一样是没用的。另外，如果我卖的是一款衣服，假如是耐克的，那你的标题关键词是耐克风衣就合适；假如是没有知名度的品牌比如为ABC，你的标题关键词是ABC风衣，那么这个ABC就是在浪费字符。至于标题空格，我觉得不影响阅读和理解的前提下可以减少空格的数量。优化标题的软件你去搜索一下，很多很多，这其中大部分我自己用过了，用过的部分功能大同小异，软件的功效就是提供你热词，怎么组合怎么优化那是你自己的事情，这个不要怪软件，毕竟软件很便宜就是个软件公式，其标题得分就是参考一下，没有思考的过程可言。怎么排列如何需要靠你自己去琢磨去实验。

1. 检查宝贝属性是否有错误
2. 检测是否有违规用词， 类目是否放错
3. 卖家活动是否为卖家带来效益
4. 宝贝上下架时间安排

关于上下架时间 强调一点，如果你有参考软件可以看一下同行的上下架时间，如果你是小卖家，没必要去竞争黄金的上架时间，你看这个时间有多少人在上架？有多少优质宝贝？问心自问，你竞争的过吗？如果竞争不过，不如退而求其次，选择竞争较少交易相对较多的时间上架，每个行业不一样，具体时间可以买个参考软件去看一下。原则就是选择竞争对手少，交易较多的那个时间段。如果你只是白天在线而晚上不在线，那你的宝贝就不要在晚上上线避免顾客咨询你店里没人的情况。

F）检查卖家是否加入消保计划

“消费者保障计划”为消费者网络购物提供全面保障。申请加入“消费者保障计划”的店铺，在通过淘宝网的资格审核后，将和淘宝网签署诚信协议，并缴纳诚信押金，淘宝网为这些店铺提供“先行赔付”担保：买家使用支付宝购买这些卖家的宝贝，在收到货物后14天内出现产品质量等卖家导致的问题，淘宝将帮助买家向卖家提出退货赔付申请，如果卖家对申请不予接受，淘宝将会先行赔付给买家，优先保障消费者的权益——有利于排名。

**淘宝侦察兵软件介绍**

1:关键词采集，可以通过淘宝自动采集您设定的关键词的所有宝贝信息和排名，及储存。  
2：宝贝排名分析，可以通过以往采集的数据对每个宝贝的排名进行分析。  
3：关键词排名分析，同上面功能一样，可以查询每个关键词所关联的宝贝，以及宝贝的排名分析。