

第4章

店铺的设置与发布商品

本章要点

- ❖ 店铺的设置与优化
- ❖ 发布商品准备开张
- ❖ 使用淘宝助理批量发布商品
- ❖ 专题课堂——商品展示

本章主要内容

本章主要介绍店铺设置与优化方面的知识，同时讲解发布商品和批量发布商品方面的知识。在本章的专题课堂环节，则介绍商品展示方面的知识。通过本章的学习，读者可以掌握店铺的设置与发布商品方面的知识，为深入学习淘宝开店·装修·管理与推广知识奠定基础。





Section

4.1

店铺的设置与优化



导读

申请淘宝店铺成功后,就可以对店铺进行设置与优化,包括选择店铺风格、添加商品分类、对店铺进行基本设置和设置店铺公告等。本节将详细讲解店铺的设置与优化方面的知识。

4.1.1

选择店铺风格

微课堂

00 分 26 秒



店铺创建成功后,店主即可对店铺进行装修。店铺装修的风格对顾客直观印象起着至关重要的作用。下面介绍选择店铺装修风格的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 打开淘宝并进入【卖家中心】页面,在【店铺管理】区域,单击【店铺装修】链接,如图 4-1 所示。



图 4-1

第2步 进入【店铺装修】页面,在页面的上方选择【模板管理】选项卡,如图 4-2 所示。



图 4-2

第3步 进入【模板管理】页面,1. 选择【可用的模板】选项卡,2. 选择要使用的模板,单击【马上使用】按钮,这样即可完成选择店铺装修风格的操作,如图 4-3 所示。

■ 指点迷津

可以在【店铺装修】页面上方,单击【装修模板】链接,进入到店铺装修市场选择店铺模板。



图 4-3



4.1.2

添加商品分类

微课堂

00 分 34 秒



将发布的宝贝进行合理分类,可以使店铺的商品类目更加清晰,方便店主和顾客快速浏览与查找商品。下面介绍添加商品分类的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 打开淘宝并进入【卖家中心】页面,在【店铺管理】区域,单击【宝贝分类管理】链接,如图4-4所示。

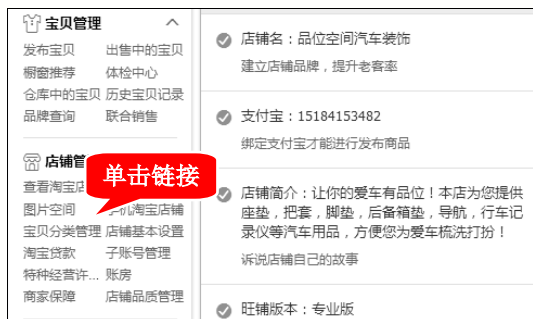


图 4-4

第3步 在【分类名称】下方出现文本框,1. 输入商品分类的名称,2. 单击【添加子分类】按钮,如图4-6所示。



图 4-6

第2步 进入【宝贝分类管理】页面,单击【添加手工分类】按钮 **+ 添加手工分类**,如图4-5所示。



图 4-5

第4步 弹出子分类名称文本框,1. 输入子分类的名称,2. 单击页面右上方的【保存更改】按钮 **保存更改**,这样即可完成添加商品分类的操作,如图4-7所示。



图 4-7



知识拓展：商品自动分类

商品分类有两种方式,手工分类和自动分类。自动分类是由系统自动根据卖家的商品类目,设置了几种模式,卖家可以选择其中的一种或几种。自动分类并非打乱原先的分类方式,而是系统自动把产品清晰罗列,方便对分类进行操作、调整。



4.1.3

店铺的基本设置

微课堂

00 分 47 秒



店铺的基本设置包括设置店铺的名称、店铺类别、主要经营项目、店标设计和店铺简介等内容。下面介绍店铺的基本设置的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 打开淘宝并进入【卖家中心】页面，在【店铺管理】区域，单击【店铺基本设置】链接，如图 4-8 所示。



图 4-8

第3步 下拉页面后，1. 在【经营地址】区域设置店铺所在地，2. 在【主要货源】区域，选择货源产地，3. 在【店铺介绍】文本框中输入店铺的简单介绍信息，如图 4-10 所示。

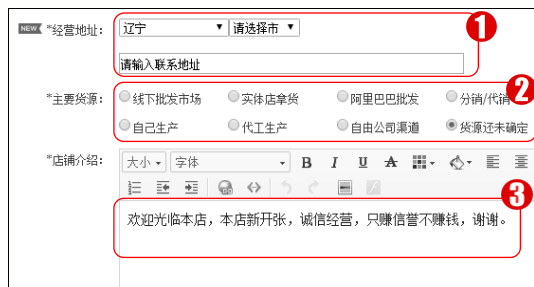


图 4-10

第2步 进入淘宝店铺的【基础信息】页面，1. 在【店铺名称】文本框中，输入店铺名称，2. 在【店铺标志】区域中，单击【上传图标】按钮，可以上传店铺的店标图片，3. 在【店铺简介】文本框中，可填写店铺的主营项目信息，如图 4-9 所示。

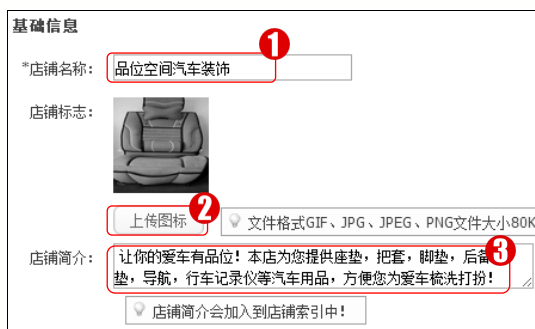


图 4-9

第4步 店铺基础信息设置完成后，单击【保存】按钮，这样即可完成店铺基本设置的操作，如图 4-11 所示。

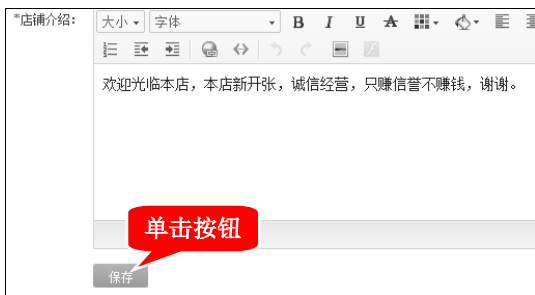


图 4-11

4.1.4

设置店铺公告

微课堂

00 分 57 秒



店铺公告是淘宝店铺的一张名片和宣传语，它可以让进店的顾客更好地了解店铺信



第4章 店铺的设置与发布商品

息、产品信息以及店铺活动。店铺做得好的卖家们都知道店铺公告的重要性，都会努力把店铺公告写得尽可能完美。对于新手卖家来说，设置店铺公告是必须掌握的淘宝店装修技巧之一。下面介绍设置店铺公告的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 打开淘宝并进入【卖家中心】页面，在【店铺管理】区域，单击【店铺装修】链接，如图4-12所示。



图 4-12

第3步 将鼠标指针移至添加的模块上，在显示的按钮区中，单击【编辑】按钮 ，如图4-14所示。



图 4-14

第2步 进入【店铺装修】页面，**1.** 选中【自定义区】模块，**2.** 将其拖曳至店铺页面中，如图4-13所示。



图 4-13

第4步 在弹出的【自定义内容区】对话框中，**1.** 修改模块的标题，如店铺公告，**2.** 在文本框中，输入公告内容，**3.** 单击【确定】按钮 ，如图4-15所示。



图 4-15



淘宝开店·装修·管理与推广

第5步 返回【店铺装修】页面，单击页面右上角的【发布站点】按钮 ，如图 4-16 所示。



图 4-16

第7步 进入【发布成功】页面，单击【查看店铺】按钮 ，如图 4-18 所示。



图 4-18

第6步 弹出【发布】对话框，提示“是否确认发布全部电脑端页面？”信息，单击【确认发布】按钮 ，如图 4-17 所示。



图 4-17

第8步 打开店铺首页，可以看到设置的店铺公告效果，这样即可完成设置店铺公告的操作，如图 4-19 所示。



图 4-19

Section

4.2

发布商品准备开张



导读

店铺基本设置与装修完成后，可以开始发布商品准备开张了。前期准备包括准备图文资料、设置商品属性等工作。本节将详细介绍发布商品准备开张方面的知识。

4.2.1

准备图文资料

微课堂



在淘宝店铺发布宝贝之前，需要准备好商品的相关资料，包括图片和文字内容。下面介绍准备图文资料方面的知识。



1 图片资料



商品图片最好保存为 JPG 格式, 建议将图片宽度控制在 750 像素以内, 因为淘宝店铺的详情页面上正常情况下可以显示 750 像素, 全屏显示情况下可以显示 950 像素, 并且一般采用左右双栏的显示方式。另外, 将商品图片按照分类, 各自建立文件夹存放, 方便发布宝贝时使用。

2 文字内容



商品的文字内容包括商品的名称、介绍、价格等, 可以将这些内容制成电子文档形式, 方便查看和修改, 在发布商品时直接复制这些文字内容即可, 方便实用。

4.2.2

发布并设置类别

微课堂

00 分 25 秒



商品图文资料准备完成后, 可以进行宝贝发布了。下面介绍发布并设置商品类别的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 打开淘宝并进入【卖家中心】页面, 在【宝贝管理】区域, 单击【发布宝贝】链接, 如图 4-20 所示。



图 4-20

第2步 页面跳转到【一口价】界面, 1. 选择要发布的商品类别, 2. 单击下方的【我已阅读以下规则, 现在发布宝贝】按钮, 这样即可完成发布并设置类别的操作, 如图 4-21 所示。



图 4-21



知识拓展：类目错放降权

在店铺发布宝贝时, 会经常遇到宝贝类目错放降权的情况, 类目错放的情况直接影响店铺的曝光率, 并且类目错放, 会导致商品直接下架, 需要在上架的时候重新修改宝贝类目, 因此要设置好商品的发布类目。



4.2.3

设置商品属性

微课堂

00 分 19 秒



设置好商品的发布类别后,会进入到要发布的宝贝基本信息页面,在这里需要设置好商品的属性,一定不要填错商品属性,否则会引起宝贝下架,如图 4-22 所示。

基本信息

1. 宝贝基本信息

宝贝类型: * ☒ 全新 ☐ 二手 发布闲置宝贝, 请走卖闲置简易流程

页面模板: 默认宝贝详情页 ▼

宝贝属性:

填错宝贝属性, 可能会引起宝贝下架, 影响您的正常销售。请认真准确填写

品牌: * 可直接输入内容 ▼

如果没有您需要的品牌, 您可以点此申请添加品牌

材质: ▼

商品属性

图 4-22

不同的宝贝可以选择的属性也不相同, 设置的宝贝属性则显示在商品销售页面, 如图 4-23 所示。

商品详情 累计评价 236 手机

品牌名称: 如曼卡

产品参数:

廓形: A型	材质成分: 其他100%	销售渠道类型: 纯电商(只在线上销售)
货号: RMK16QL051	风格: 通勤	通勤: 韩版
组合形式: 单件	裙长: 中长裙	袖长: 长袖
领型: V领	袖型: 常规	衣门襟: 套头
裙型: 公主裙	图案: 纯色	品牌: 如曼卡
面料: 针织	适用年龄: 18-24周岁	年份季节: 2016年秋季
颜色分类: 酒红 黑色 灰色 卡其	尺码: 均码	

商品属性

图 4-23

4.2.4

填写商品标题

微课堂

00 分 22 秒



网上店铺的流量,大部分都来自搜索流量,既然是搜索,那么商品标题的匹配度非常重要,因此一个好的商品标题会带来更多的流量。在淘宝店铺中,填写宝贝标题要注意以下几点。

- 宝贝标题请限定在 30 个汉字(60 个字符)以内,否则会影响发布。最基本的标题结构建议是: 产品名称+卖点。



第4章 店铺的设置与发布商品

- 标题要尽量简单直接，还要突出卖点。要让买家即使瞄一眼，也能晓得商品的特点，知道它是什么商品。
 - 对于某些特定商品，要在宝贝标题中尽可能体现其与众不同的特点。
 - 实时掌握热门的关键词语、流行词语，与宝贝标题结合起来，效果会更好。
- 在【宝贝基本信息】界面，可以填写宝贝的标题及卖点内容，如图4-24所示。

填写宝贝基本信息

产品信息
类目：汽车/用品/配件/改装>>汽车用品/内饰品>>安全座椅凉席
编辑类目

1. 宝贝基本信息

宝贝类型：* ☒ 全新 ☐ 二手 发布闲置宝贝，请走闲置简易流程

页面模板：默认宝贝详情页

宝贝属性：

填错宝贝属性，可能会引起宝贝下架，影响您的正常销售。请认真准确填写

品牌：* 可直接输入内容

如果没有您需要的品牌，您可以点此申请添加品牌

材质：

宝贝标题：* 还输入 30 字

宝贝卖点： 还输入 150 字

图 4-24

4.2.5

制定商品价格

微课堂

精品阅读
READ TIME

商品价格好不好，直接影响到商品的销量，所以作为一个新手卖家应该多了解商品定价的技巧和策略。下面介绍制定商品价格方面的知识。

1 尾数定价

>>>

许多买家都喜欢吉利的数字，因此可以把宝贝的价格定为接近整数的吉利数字。尾数定价能够让买家产生“少一元低一档”的心理暗示，会让买家感觉到既便宜实惠又吉利满意，从而起到增加销量的作用。这种方式适合单位价格比较高或买家对价格比较敏感的商品。如 1000 元的商品，定价为 999 元或者 998 元，把商品的价格由上千元变成几百元，100 元的商品定价为 99.8 元或者 98.8 元，价格由上百元变成几十元，如图 4-25 所示。



图 4-25



淘宝开店·装修·管理与推广

2 整数定价



整数定价会给买家大气的感觉，即把价格带尾数的商品通过增加商品数量使价格凑成整数。这种方式适合商品价格较低或买家更注重质量而对价格不敏感的消费群体。例如双汇火腿肠 25 元，如图 4-26 所示。



图 4-26

3 【元+角分】价格法



大部分淘宝店主在制定商品价格时，只会标注到元，没有考虑过角和分的作用，如果将价格的角和分都标记上了，那么买家按价格排序的时候，你的宝贝就很容易让买家关注到。最重要的一点是，在淘宝系统中，会认为带有元角分的商品价格更真实，能够帮助你店铺中的宝贝在默认排序上加价，如图 4-27 所示。



图 4-27



知识拓展：商品定价大忌

在为店铺中的商品制定价格时，有两点需要注意：第一点要注意的是一定要不要盲目定价；第二点要注意的是不要频繁地改动价格，商品一旦定价，应尽量避免改动，否则会给店铺带来极大的负面影响。



4.2.6

设置商品规格

微课堂

00 分 13 秒



商品的标题、属性、价格都设置好之后,还需要设置商品的规格,如颜色、尺码、数量等。不同类目的商品,商品规格的设置也不相同,如服装类的规格设置,如图4-28所示。

宝贝规格

颜色

选择标准颜色可增加搜索/导购机会,标准颜色还可填写颜色备注信息(偏深、偏亮等)! 查看详情

☐ 选择或输入主色 备注(如偏深偏浅等)

尺码

选择标准尺码可增加搜索/导购机会,标准尺码还可填写尺码备注信息(偏大、偏小等)! 查看详情

☒ 通用 ☐ 中国码 ☐ 欧码 ☐ 英码 ☐ 日码 ☐ 均码

☐ 165/80A ☐ 170/84A ☐ 175/88A ☐ 180/92A

☐ 185/96A ☐ 190/100A

☐ 自定义尺码

+添加尺码-尺寸对照表

宝贝销售规格

该类目下:颜色、尺码,请全选或全不选,如果只选一部分则无法保存对应的价格和库存

*一口价及总库存	*价格(元)	*总数量(件)	商家编码	商品条形码
	10	1		

商品规格

图 4-28

4.2.7

上传主图和详情页

微课堂

00 分 37 秒



在淘宝上开店时,要上传宝贝的主图和详情页。宝贝主图指的是宝贝最前面的那五张小图,详情页指的是宝贝详情里面的说明图,如图4-29所示。



图 4-29

宝贝的图片为700像素×700像素,图片上的文字必须清晰可见,不能上传无信息的产品图或模糊、倾斜的图片。下面介绍上传主图和制作详情页的操作方法。



淘宝开店·装修·管理与推广

操作步骤 >> Step by Step

第1步 在【发布宝贝】页面的【宝贝图片】区域，1. 选择【本地上传】选项卡，2. 单击【文件上传】按钮 ，如图 4-30 所示。



图 4-30

第3步 下拉页面后，1. 在【宝贝描述】区域，选择【电脑端】选项卡，2. 选中【文本编辑】单选按钮，如图 4-32 所示。

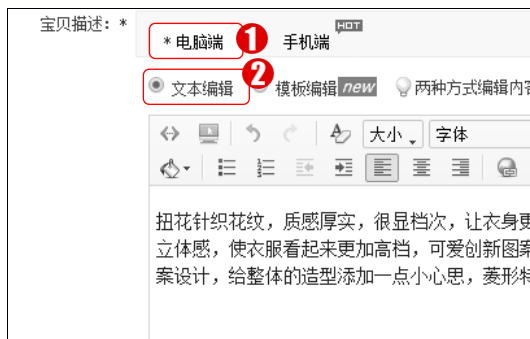


图 4-32

第2步 弹出【打开】对话框，1. 选择图片，2. 单击【打开】按钮 ，这样即可完成上传主图的操作，如图 4-31 所示。



图 4-31

第4步 在【宝贝描述】文本框中，1. 输入文字描述，2. 单击【保存】按钮 ，这样即可完成制作详情页的操作，如图 4-33 所示。

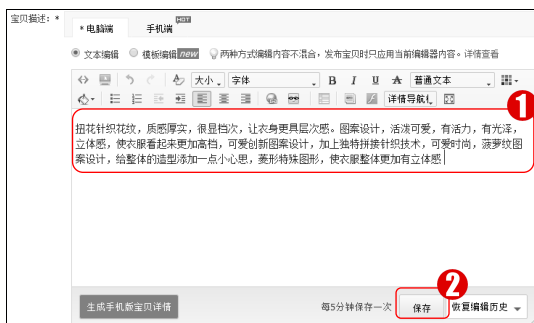


图 4-33

4.2.8

设置物流信息

微课堂

00 分 47 秒



网店交易的商品，都是通过物流邮寄到买家手里的，可以使用平邮、快递或 EMS，运费模板就是为一批商品设置同样的运费。下面介绍设置物流信息的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 在【发布宝贝】页面，下拉页面至底部位置，在【提取方式】区域，单击【新建运费模板】按钮 ，如图 4-34 所示。

第2步 进入【运费模板设置】界面，1. 设置模板名称，2. 选择宝贝地址，3. 设置发货时间，如图 4-35 所示。



第4章 店铺的设置与发布商品



图 4-34

第3步 在【是否包邮】区域，选择运费方式，如【卖家承担运费】，如图 4-36 所示。



图 4-36

第5步 继续设置物流信息，1. 选择【计价方式】，如【按件数】，2. 选择【运送方式】，如【快递】，3. 单击【保存并返回】按钮，如图 4-38 所示。

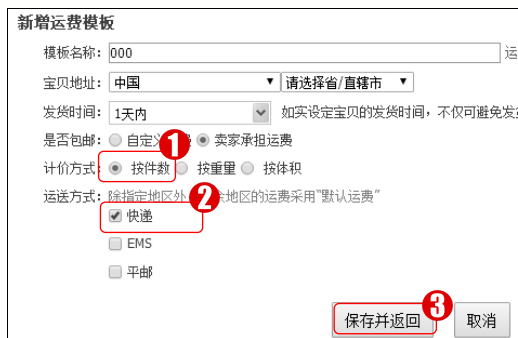


图 4-38



图 4-35

第4步 弹出网页显示对话框，单击【确定】按钮，如图 4-37 所示。



图 4-37

第6步 返回【发布宝贝】页面，1. 在【提取方式】右侧勾选【运费设置】复选框，2. 设置物流参数，如图 4-39 所示，通过以上步骤即可完成设置物流信息的操作。

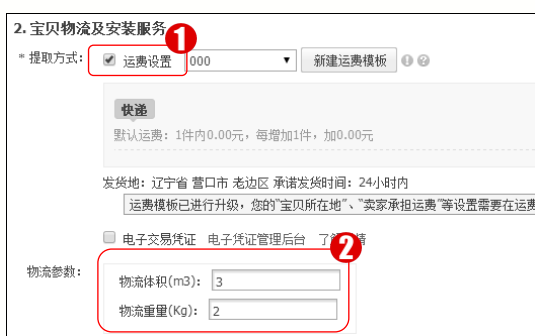


图 4-39



知识拓展：设置运费技巧

如果销售的大部分商品的体积和重量都很接近，建议使用运费模板功能。当需要修改运费的时候，这些关联商品的运费将一起被修改。如发布商品时不想使用运费模板，可以在发布商品时不选择运费模板。



4.2.9

成功发布商品

微课堂

00 分 30 秒



在商品的属性、标题、价格、规格、图片和物流信息都设置完成后，也要将售后保障信息和其他信息进行设置，然后才可以发布商品。下面介绍成功发布商品的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 在【发布宝贝】页面底部的【售后保障信息】区域，1. 设置【发票】与【保修】信息，2. 设置【退换货承诺】选项，3. 设置【服务保障】信息，如图 4-40 所示。

3. 售后保障信息

发票: ☒ 无 ☐ 有

保修: ☒ 无 ☐ 有

退换货承诺: ☒ 凡使用支付宝服务付款购买本店商品，若存在质量问题或与描述不符，本店将主动提供退换货服务并承担来回运费

服务保障: ☒ 该商品品类须支持“七天退货”服务；承诺更好服务可通过交易合约设置

图 4-40

第2步 在【其他信息】区域，1. 设置【库存计数】信息，2. 设置【有效期】信息，3. 设置【橱窗推荐】信息，4. 单击【发布】按钮，即可成功发布商品，如图 4-41 所示。

4. 其他信息

库存计数: ☐ 拍下减库存 ☒ 付款减库存

有效期: ☒ 7天 ☐ 即日起全网一口价宝贝的有效期统一为7天

开始时间: ☒ 立刻 ☐ 设定 2016年11月20日 11 时 50 分 ☐ 放入仓库

秒杀商品: ☐ 电脑用户 ☐ 手机用户

橱窗推荐: ☒ 是 橱窗是提供给卖家的免费广告位，了解如何获得更多橱窗位

发布

图 4-41

4.2.10

以拍卖方式发布

微课堂

00 分 19 秒



拍卖是卖家在拍卖网站上缴纳一定保证金，取得拍卖资质后，卖家设置最低起拍价，买家缴纳拍卖保证金后，进行加价竞拍的一种销售模式，最后价格最高者获得购买权利，买家需要在规定的时间内补足差额款项。

消保保证金只需缴纳一次，若店铺中销售的产品覆盖多个类目，那么消保保证金不需



第4章 店铺的设置与发布商品

要分别缴纳,例如,卖家A既销售玩具又销售童装,那么保证金只缴纳1000元。

发布需要缴纳保证金的类目宝贝时,如果没有提交消保保证金,只能发布“二手”或“闲置”商品,必须提交消保保证金才可以发布全新商品。

在缴纳消保保证金后,在【卖家中心】页面,单击【宝贝管理】区域中的【发布宝贝】链接,跳转至【发布宝贝】页面,选择【拍卖】选项卡,然后设置拍卖宝贝的详细信息,进行发布即可。



知识拓展：拍卖保证金返还

以下三种情况,系统会自动解冻拍卖保证金:宝贝未竞拍成功(出局),在拍卖结束后,系统会在一小时内解冻保证金;竞拍成功,买家在72小时内完成付款后,系统会立即解冻保证金;竞拍成功后,卖家主动关闭交易,系统会立即解冻保证金。

Section

4.3

使用淘宝助理批量发布商品



导读

【淘宝助理】是一款免费的客户端工具软件,其核心功能就是保存和上传一步到位,线上更新即时同步,导入导出一键搞定。本节将介绍使用淘宝助理批量发布商品方面的知识。

4.3.1

登录【淘宝助理】

微课堂

00分36秒



使用【淘宝助理】可以不登录淘宝网就能直接编辑宝贝信息,是上传和管理宝贝的一个店铺管理工具。下面介绍登录【淘宝助理】的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 打开【淘宝助理】官方网站地址:
<http://zhuli.taobao.com/>,如图4-42所示。



图 4-42

第2步 在打开的网站首页,单击【淘宝版下载】链接,如图4-43所示。



图 4-43



淘宝开店·装修·管理与推广

第3步 弹出【新建下载任务】对话框，单击【下载】按钮，如图 4-44 所示。



图 4-44

第5步 安装完成后启动软件，1. 输入【会员名】，2. 输入密码，3. 单击【登录】按钮，如图 4-46 所示。



图 4-46

第4步 找到下载的安装程序文件，使用鼠标双击应用程序文件，安装【淘宝助理】软件，如图 4-45 所示。



图 4-45

第6步 登录到【淘宝助理】软件，如图 4-47 所示。通过以上步骤即可完成登录【淘宝助理】的操作。



图 4-47



知识拓展：【淘宝助理】的优点

使用【淘宝助理】软件管理店铺时，类似宝贝管理、订单管理等花费卖家很多时间的事情，可以有效地利用【淘宝助理】进行处理，节省时间成本。而且【淘宝助理】最大的优势就是批量编辑功能比较强大，可以批量发货、宝贝批量定时上架等。

4.3.2

创建并上传自家宝贝

微课堂

00 分 50 秒



【淘宝助理】最大的特色之一，就是可以让卖家快速创建新宝贝并进行上传。下面介绍使用【淘宝助理】创建并上传宝贝的操作方法。



第4章 店铺的设置与发布商品

操作步骤 >> Step by Step

第1步 在【淘宝助理】软件界面中,选择【宝贝管理】选项卡,如图4-48所示。



图 4-48

第3步 弹出【创建宝贝】对话框,1. 选择【基本信息】选项卡,2. 填写宝贝的基本信息,如图4-50所示。



图 4-50

第5步 添加宝贝描述,1. 选择【宝贝描述】选项卡,2. 输入宝贝描述信息,3. 单击【保存并上传】按钮,如图4-52所示。

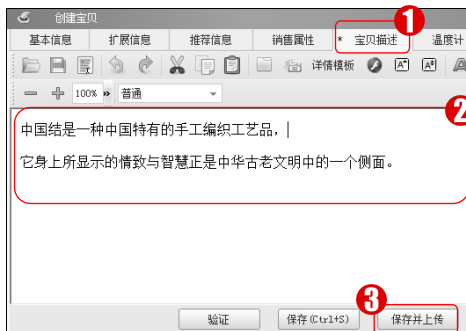


图 4-52

第2步 在弹出的【宝贝管理】界面中,在工具栏中,单击下方的【创建宝贝】按钮,如图4-49所示。

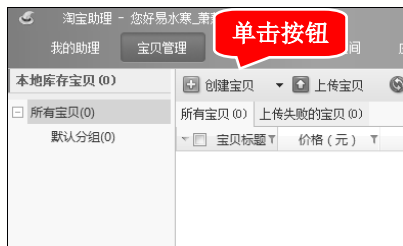


图 4-49

第4步 在【创建宝贝】对话框右侧,1. 选择【宝贝图片】选项卡,2. 添加宝贝的图片,如图4-51所示。



图 4-51

第6步 弹出【上传宝贝】对话框,1. 选中【上传前是否进行违规校验】复选框,2. 单击【上传】按钮,这样即可完成创建并上传宝贝的操作,如图4-53所示。



图 4-53



4.3.3

批量编辑宝贝

微课堂

00 分 30 秒



淘宝助手不仅可以单一上传宝贝，还可以一次性大批量地上传宝贝。下面介绍批量编辑宝贝的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 登录【淘宝助理】软件，1. 选择【宝贝管理】选项卡，2. 选中需要批量编辑的宝贝，3. 在工具栏中，单击【批量编辑】按钮 ，4. 在弹出的下拉菜单中，选择【宝贝数量】菜单项，如图 4-54 所示。



图 4-54

第2步 在弹出的【宝贝数量】对话框中，1. 选中准备更改数量的商品，2. 在【新的数量】文本框中，输入数量值，3. 单击【保存】按钮 ，这样即可完成批量编辑宝贝的操作，如图 4-55 所示。

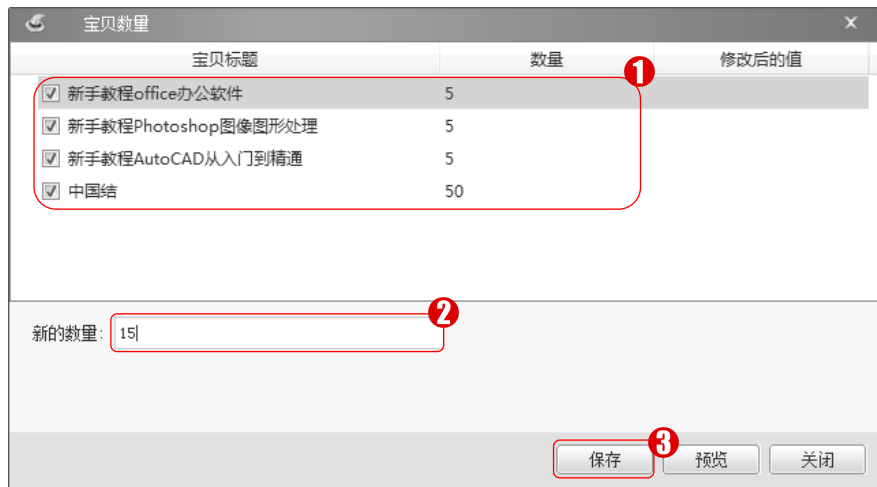


图 4-55



4.3.4

宝贝定时上架

微课堂

00 分 12 秒



淘宝上传宝贝有一个非常重要的技巧，那就是宝贝上架时间。在【淘宝助理】中，有三种上架时间方式，分别为立刻上架、定时上架和进仓库，如图 4-56 所示。



图 4-56

- **【立刻上架】**: 选择该方式，宝贝会在单击【上传宝贝】按钮后跟随系统时间上传。
- **【定时上架】**: 可以自己设定宝贝的上架时间，上传成功后宝贝会先到仓库中，到设定的时间会自动发布到出售中的宝贝。
- **【进仓库】**: 将宝贝上传到线上仓库中的宝贝。

Section

4.4

专题课堂——商品展示



导读

在网上店铺销售商品时，可以通过商品功能突出展示店铺中的主打商品，如可以在店铺动态里展示商品，也可以使用橱窗或掌柜推荐。本节将详细介绍商品展示方面的知识。

4.4.1

让店铺动态展示宝贝

微课堂

00 分 41 秒



在网上店铺中，看到的商品图片都是静态的，如果将静态的图片换成动态的图片进行展示，其宣传效果更好。下面介绍让店铺动态展示宝贝的图片轮播功能方面的知识。



淘宝开店·装修·管理与推广

操作步骤 >> Step by Step

第1步 进入淘宝网的【卖家中心】页面，**1.** 在左侧的导航栏中，单击【店铺管理】右侧的折叠按钮 , **2.** 单击【店铺装修】链接，如图 4-57 所示。



图 4-57

第2步 进入【店面装修】页面，将鼠标指针移至【图片轮播】模块上，在显示的按钮区中，单击【编辑】按钮 , 如图 4-58 所示。

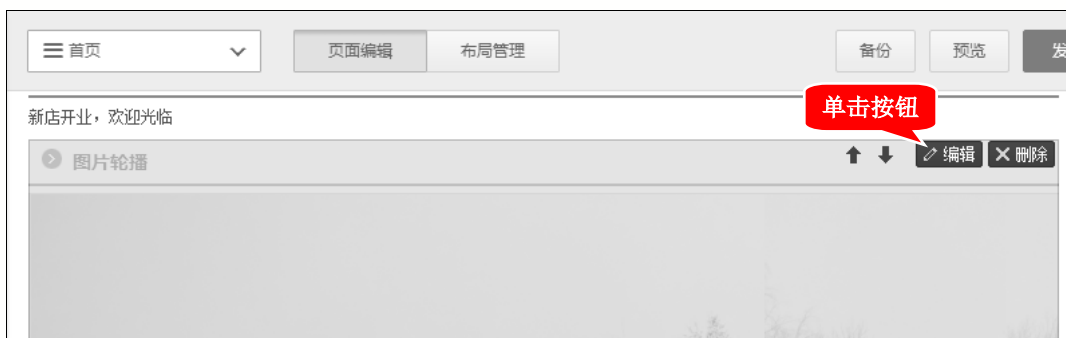


图 4-58

第3步 弹出【图片轮播】对话框，**1.** 选择【内容设置】选项卡，**2.** 选择【从图片空间选择】子选项卡，如图 4-59 所示。



图 4-59



第4章 店铺的设置与发布商品

第4步 在图片区域，选择要使用的图片，如图4-60所示。



图 4-60

第5步 返回【图片轮播】对话框，可以看到【图片地址】下方显示添加的图片地址，单击【保存】按钮，图片轮播设置完成，如图4-61所示。通过以上步骤即可完成让店铺动态展示宝贝的操作。



图 4-61



专家解读：添加多张轮播图片

图片轮播有时需要添加多张图片，要继续添加轮播图片，可以单击【编辑】按钮，在弹出的【图片轮播】对话框中，单击【添加】按钮，然后单击【图片地址】文本框右侧的按钮，选择图片，最后单击【保存】按钮即可。

4.4.2

使用橱窗推荐位

微课堂

00 分 22 秒



橱窗推荐位是淘宝网为卖家专门推出的一项特殊功能，是淘宝网提供给卖家展示和推荐产品的工具之一。使用橱窗推荐位，可以快速吸引大量潜在客户前来询问和购买，大大提高卖家出售商品的概率。下面介绍使用橱窗推荐位的操作方法。



淘宝开店·装修·管理与推广

操作步骤 >> Step by Step

第1步 进入淘宝网的【卖家中心】页面，**1.** 在左侧的导航栏中，单击【宝贝管理】右侧的折叠按钮 ∇ ，**2.** 在其下方单击【橱窗推荐】链接，如图 4-62 所示。



图 4-62

第2步 进入【出售中的宝贝】页面，单击【橱窗推荐宝贝】链接，如图 4-63 所示。在该区域中，可以为宝贝设置橱窗推荐位置。通过以上步骤即可完成使用橱窗推荐位的操作。



图 4-63



专家解读：橱窗推荐技巧

使用橱窗推荐位也是需要技巧的，不能盲目设置，可以把快下架的商品优先放到橱窗推荐位上，一定要用足、用够橱窗推荐位，以免造成资源浪费，要知道橱窗推荐的商品种类越多，被搜索到的可能性就越大。

4.4.3

使用掌柜推荐位

微课堂

00 分 54 秒



掌柜推荐宝贝出现在每个宝贝详情页面底部或者在店铺中间的推荐位上，该推荐同时也会出现在旺旺聊天窗口推荐宝贝中，设置掌柜推荐商品需要在【心选】后台(网站地址：<https://xin.taobao.com/activity/list.htm>)进行。下面介绍使用掌柜推荐位的操作方法。



第4章 店铺的设置与发布商品

操作步骤 >> Step by Step

第1步 进入【心选】后台页面，在【计划管理】区域中，**1.** 选择【电脑版】选项卡，**2.** 单击【新建计划】按钮 ，如图 4-64 所示。



图 4-64

第3步 弹出【重新选择展示区域】对话框，**1.** 选择展示区域，**2.** 单击【确定】按钮 ，如图 4-66 所示。



图 4-66

第5步 弹出【编辑商品】对话框，**1.** 在【商品链接】文本框中，输入商品的链接，**2.** 单击【获取信息】按钮 ，**3.** 单击【确定】按钮 ，如图 4-68 所示。



图 4-68

第2步 打开【新建电脑版计划】页面，**1.** 在【计划名称】文本框中，输入计划的名称，**2.** 在【展示渠道】区域中，单击【选择主商品】按钮 ，如图 4-65 所示。



图 4-65

第4步 向下拖动页面，在【掌柜推荐】区域中，单击第一张图片，如图 4-67 所示。



图 4-67

第6步 返回【心选】主页面，在页面右下角单击【发布】按钮 ，这样即可完成使用掌柜推荐位的操作，如图 4-69 所示。



图 4-69



在本节的学习过程中,将侧重介绍和讲解与本章知识点有关的实践经验及技巧,主要内容包括合理设置橱窗宝贝的显示方式、批量修改宝贝名称、怎样选择商品最佳的发布时间等方面的知识。

4.5.1

合理设置橱窗宝贝的显示方式

微课堂

00 分 33 秒



在店铺中,如果橱窗推荐的宝贝数量比较多,为了更好地宣传店铺中的产品,就需要设置显示方式。下面介绍合理设置橱窗宝贝的显示方式的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 进入【卖家中心】页面,在左侧的导航栏中,单击【店铺管理】区域中的【店铺装修】链接,如图 4-70 所示。



图 4-70

第2步 进入店铺装修页面,将鼠标指针移至【宝贝推荐】模块上,在出现的按钮区域,单击【编辑】按钮 ,如图 4-71 所示。



图 4-71

第3步 弹出【宝贝推荐】对话框,1. 选择【电脑端显示设置】选项卡,2. 在【展示方式】区域选择展示方式,如图 4-72 所示。



图 4-72

第4步 向下拖动页面,单击【保存】按钮 ,如图 4-73 所示。通过以上步骤即可完成合理设置橱窗宝贝的显示方式的操作。



图 4-73



➔ 一点即通：设置宝贝推荐方式

宝贝推荐方式分为【自动推荐】和【手动推荐】两种。可以在【宝贝推荐】对话框中，选择【宝贝设置】选项卡，在【推荐方式】区域，选中【自动推荐】单选按钮或【手动推荐】单选按钮。

4.5.2

批量修改宝贝名称

微课堂

00 分 42 秒



当网上店铺成功发布宝贝开始运营后，随着宝贝数量的增加，更改宝贝信息的工作量会加重，此时可以使用【淘宝助理】软件来进行批量修改。下面介绍批量修改宝贝名称的操作方法。

操作步骤 >> Step by Step

第1步 登录【淘宝助理】软件，1. 选择【宝贝管理】选项卡，2. 选中【宝贝标题】复选框，选中要进行批量修改宝贝名称的宝贝，如图4-74所示。



图 4-74

第2步 在工具栏中，1. 单击【批量编辑】按钮，2. 在弹出的下拉菜单中，选择【标题】菜单项，3. 在子菜单中选择【宝贝名称】菜单项，如图4-75所示。



图 4-75

第3步 弹出【宝贝名称】对话框，1. 选中【前缀】复选框，2. 在【前缀】复选框右侧的文本框中，输入要更改的信息，3. 单击【保存】按钮，如图4-76所示。



图 4-76

第4步 返回【宝贝管理】界面，可以看到宝贝名称修改成功，单击【上传宝贝】按钮，这样即可完成批量修改宝贝名称的操作，如图4-77所示。

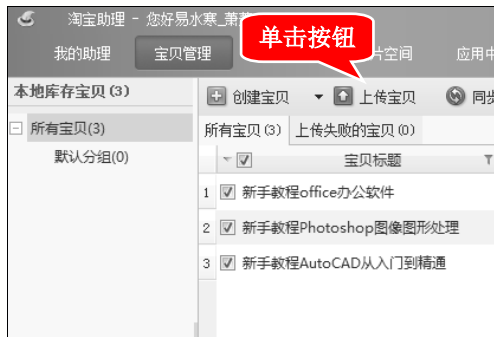


图 4-77



4.5.3

店铺推荐宝贝与橱窗推荐宝贝的区别

微课堂

精品阅读
READ TIME

店铺推荐宝贝与橱窗推荐宝贝同样都是推荐宝贝，但两者也是有区别的。下面介绍店铺推荐宝贝与橱窗推荐宝贝的区别。

- 店铺推荐宝贝：出现在每个宝贝介绍页面的底部或者在店铺最中间的推荐位上，当买家浏览宝贝及店铺时第一眼就能看到这些被推荐的宝贝。该推荐也会出现在旺旺对话框的推荐宝贝中，与买家聊天时，对方可以直接在旺旺对话框中看到所推荐的宝贝。
- 橱窗推荐宝贝：当买家选择搜索或者单击【我要买】根据类目录来搜索商品时，橱窗推荐宝贝就会出现在页面中。橱窗推荐位是通过搜索的方法让宝贝能有更多的浏览量及点击率。橱窗推荐位的数目是根据商品数目、开店时间、信用度(卖家信用度+买家信用度的一半)及交易额而定。

4.5.4

商品标题的结构和组合怎样最好

微课堂

精品阅读
READ TIME

一个有吸引力的商品标题应该包含商品名称、商品所属店铺名称、同一商品的别称、商品价格和商品必要的说明这几方面内容。因为在搜索时首先会使用到的就是商品名称关键字，在这个基础上再增加其他的关键字，可以使商品在搜索时得到更多的入选机会。

在商品标题中，如果要增加搜索量和点击量，标题中的感官词和优化词是比较重要的组成部分。商品标题中出现的所有的文字描述都要客观真实，不得在商品标题中使用虚假的宣传信息。下面介绍一般商品标题的组合方式。

- 品牌、型号+商品名称；
- 促销、特性、形容词+商品名称；
- 地域特点+品牌+商品名称；
- 店铺名称+品牌、型号+商品名称；
- 品牌、型号+促销、特性、形容词+商品名称；
- 店铺名称+地域特性+产品名称；
- 品牌+促销、特性、形容词+商品名称；
- 信用级别、好评率+店铺名称+促销、特性、形容词+商品名称。

无论这些组合如何变化，商品名称这一项一定是其中的一个组成部分。选择什么来组合最好，要靠店主去分析市场、商品竞争激烈程度和目标消费群体的搜索习惯来最终确定。当然，商品标题也不是随便什么文字都可以的，必须严格遵守淘宝的规则，不然很容易遭到处罚。

4.5.5

怎样选择商品最佳的发布时间

微课堂

00分20秒



在网店中并不是随便把商品上架就可以，而是应该掌握买家上网时间的高峰期，尽量



第4章 店铺的设置与发布商品

让商品在上网高峰期上架,这样能为网店带来更多的流量,为商品赢得更有力的推荐机会。下面将介绍怎样选择商品最佳的发布时间。

1 把握好轮播因素



淘宝分拆后,淘宝网和天猫都有了各自的战略方向,相应的搜索因素也发生了一些差异和调整。例如时间轮播因素,在天猫的搜索中变成无效,只在淘宝网的“所有宝贝排序”中有效,也就是说,产品到了下架时间不会被系统下架到仓库,而是重新计算有效期。所以卖家要根据买家来访时间将商品进行平均分布与陈列,以保证自己的产品在访客多的时间段内尽量全部展现。

2 研究买家访问时间



为使发布的商品让更多的买家看到,需要统计买家访问店铺的时间,看看什么时候访问人数最多。这个数据可以通过淘宝网数据魔方中的用户来访时间获取。

一般来说,一天内有几个时间段的访问量较大:10:00~12:00,13:00~17:00,20:00~23:00,总计9小时。如果产品下架时间可以安排在这些时间段,获得流量的概率会加大。经过分析可以得到两个数据指标,即将一周按6天等分,那么1天内访问量较大的时间有9小时。

3 合理安排上架产品



通过计算每日上架产品数,来合理安排上架产品。根据平均分配方法,首先算出每天分配多少产品上架。根据产品总数和实际一周分配天数进行计算,即:总产品数/天数=每日上架产品数,如果有324个产品,就是 $324/6=54$ 个,得出一天应该上架54个产品。根据这个计算结果,将每天的宝贝品类上架数进行合理分配,因周六、周日视为1天,所以实际情况是 $54/2=27$ 个,即周六、周日分别上27个产品。

4 产品上架时间要准确



计算每小时上架的产品数,同样按照平均分配法,计算每天每小时需要上架的产品数,以及上架的间隔时间。例如,每天上架产品数/每天上架小时数=每小时上架产品数,得出 $54/9=6$ 个;60分钟/每小时上架产品数=上架间隔时间,得出 $60/6=10$ 分钟。最终可以算出,每小时上架产品6个,间隔时间为10分钟。

5 分配产品数量



根据上面的计算,可以设计出每个时间段的宝贝数量。这里需要注意的是,产品只有在即将下架的时候才会获得优先展现的机会,也就是说,如果想让产品在10点有优先展现的机会,产品的实际下架时间需要设定在10:10。如果将产品设定在10点下架,则产品的优先展现时间会是9:50,即实际下架时间要比期望展现时间点延迟相应的时间。根据上架



淘宝开店·装修·管理与推广

表可以扩展到每天每小时具体上架产品的安排,这样可以让运营人员有一个很明确的执行清单。同时,商家也可以根据自身产品销售策略的不同,在这个范围内调整相应的产品上架顺序。

6 淘宝 Tips



影响淘宝搜索排名的两个重要因素包括宝贝下架时间和宝贝是否使用橱窗位。通过总结可以得出,宝贝最佳上架时间和淘宝网访问量高峰时间段如下。

- 早上 9:00~11:00。
- 下午 2:00~4:00。
- 晚上 8:00~11:00。

Section

4.6

有问必答



1. 店铺所在地怎么更改?

进入【我的淘宝】→【账户设置】→【个人交易信息】页面,在【个人所在地】区域中,修改或设置所在城市的信息,然后单击【确定】按钮即可,修改之后关注 24 小时左右的系统缓存,避免信息没有更改成功。

2. 编辑类目时提示“不能更换到当前类目下”如何解决?

发布宝贝时,不是所有的类目之间都可以互换,当不能更换到需要的类目下时,只能重新选择发布类目。注意,部分类目更改一级类目会使之前累计的销量被清除,请谨慎操作。

3. 在【淘宝助理】批量修改宝贝名称后,店铺中没有变化,如何解决?

在【淘宝助理】中对宝贝进行修改后,要单击【上传宝贝】按钮,将宝贝上传,这样店铺中的宝贝才会即时更新。

4. 在淘宝店铺发布宝贝时,宝贝的属性需要全部填写吗?

目前宝贝的属性,只有带红色“*”的是一定要填写的,其他不填写也可以进行发布。但如果将商品的所有属性都填写完整,有利于商品被买家搜索到。

5. 什么是数据魔方?

数据魔方是淘宝官方出品的一款数据产品,主要提供行业数据分析、店铺数据分析,其中包含了品牌、店铺、产品的排行榜,购买人群的特征分析(年龄、性别、购买时段、地域等)。除此之外,数据魔方还提供了淘词功能,主要用来优化宝贝标题,通过使用效果更好的关键词来提升搜索排名。