

## 亚马逊选取关键词的技巧

大家都知道，我们卖产品就是卖关键词。关键词从选品到运营贯穿亚马逊生意的始终，是最为重要的一环，本篇文章将分享选取关键词的技巧。

### 1. 关键词的权重排布顺序

关键词的权重排布顺序是：标题>五点>描述

有很多朋友在问，是不是我的关键词已经跟我的 listing 相关联，则我在这个关键词下出的单只会增加单独这个词的排名权重？

例如我的出单词 A 是埋在五点中的，那么是不是出单后 A 的权重就会相应增加呢？

事实上当你的目标关键词出单后，对排名权重影响最大的，是 listing 中关键字权重最大的词，也就是标题中的关键词受益最多。即使是通过五点中的关键词 A 出单，后面提升权重的仍是标题中的关键词 B。

所以我们一定要注重标题的关键词排布。

### 2. 长尾词与高热度类目大词的排布关系

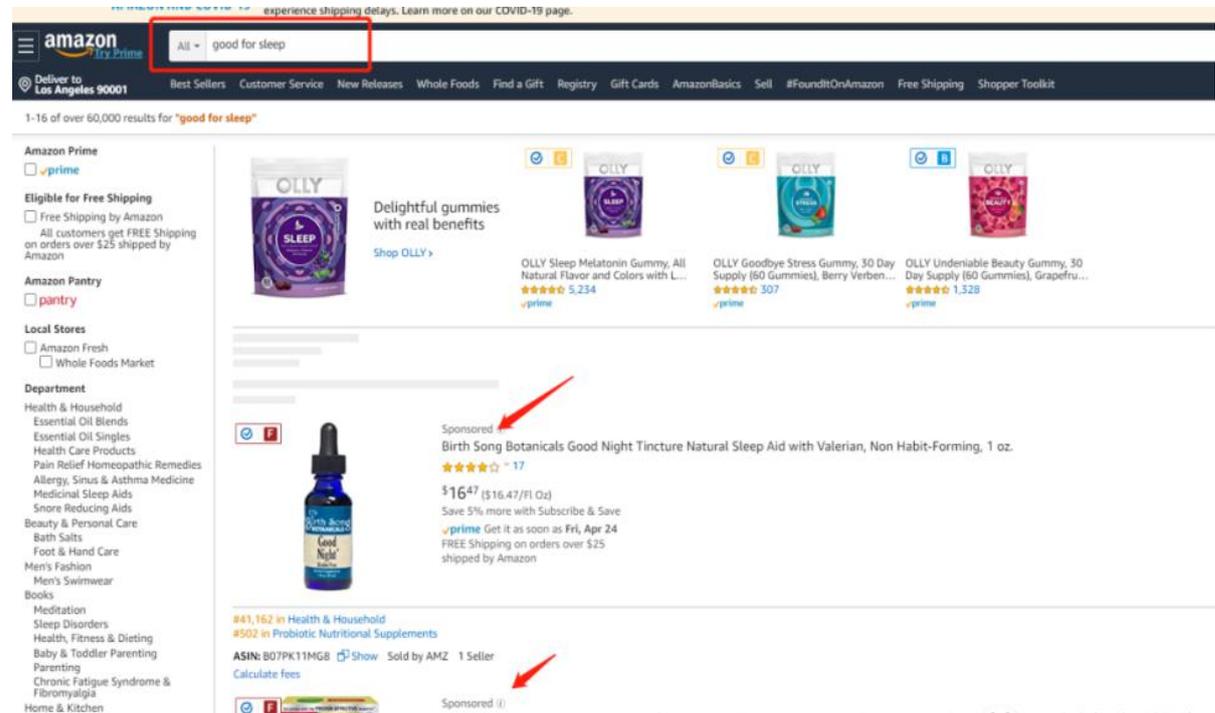
在广告投放初期要竞价一些竞争对手没有竞价的、或者竞价没那么激烈的长尾词，等后期积累了 review 再去竞价类目里的大词。

但是这里大家要注意的是，类目里的出单大词，也要排布在 listing 中，不要仅仅专注在长尾词里。

在投放广告时，将类目大词整理到一个广告活动中，长尾词整理到一个广告活动中，类目大词预算可以给的少些，但是也要跑，保证一个保本的 acos 就可以

### 3. 尝试投放一些你的产品所能解决消费者问题的正面积积极词汇

比如说你的产品可以让人睡眠更好，如下图产品所示。



我在搜索框中输入 good for sleep，大家可以看到已经有卖家在竞价这种词汇。

投放一些可以给消费者带来好处的词，有时候会有一个比较低的 Acos 回报

### 4. 依照自己的 listing 质量选择不同关键词竞价

在投放广告时，我们自己也要不断测试不同关键词下展现的竞品 listing 质量都是怎样的。

例如烧烤手套有关键词 grill govles 和 bbq gloves, 假设在大词 grill gloves 下打广告的产品都比你的 review 多、星级比你的高, 图片、价格都比你优秀的话, 那我们就要避开这个词的广告位;

AMZ选品利润指标 售价利润计算模板-财务部  
FB... 38份亚马逊管理、采购运营必备表格  
FB...  
KPI...  
采购员绩效考核 亚马逊报表模板  
产品数据统计表 亚马逊美国FBA仓库  
产品推广计划表 亚马逊投入产出统计表  
粗选记录表 亚马逊网店运营规划  
关键词坑位记录表(手动版) 亚马逊运营工具箱  
广告运营表格 亚马逊自发货成本核算及定价表格  
价格利润公式  
竞争产品分析表格 跟踪表  
竞争对手品牌分析表 汇总表  
竞争对手数据统计表 统计汇总表-公式  
跨境电商绩效考核制 曝光排名跟踪表一  
零售订单统计  
每日工作安排(店长)  
美国利润表格最终版  
潜在市场分析表格

扫码领取

在 bbq gloves 这个关键词下产品的星级、价格等 listing 整体分数都不如你的广告位, 我们则可以加大投放力度。

总之我们在选好要投放 ppc 广告的关键词后除了调研相关词的热度以外, 还要调查该词下各竞品的 listing 质量如何。

以上就是在选取关键词时非常有效的四个技巧

