



Shopee关键词广告使用进阶教程

2019.07

目录

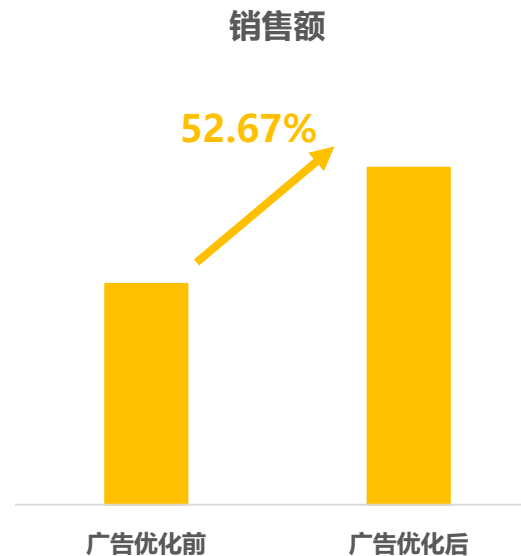
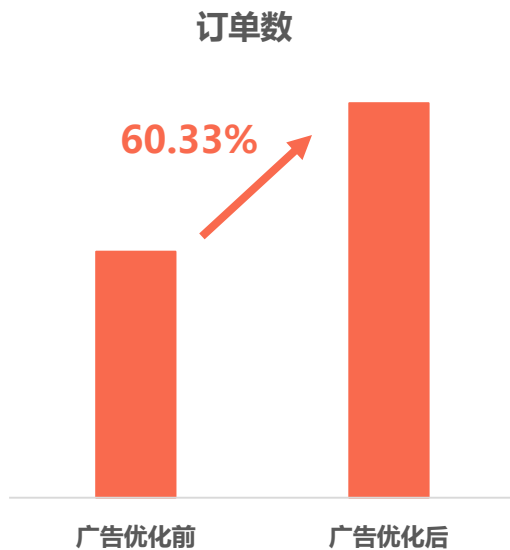
- 1 关键词广告效果展示
- 2 关键词广告的原理
- 3 关键词广告的两大大使用策略
- 4 总结



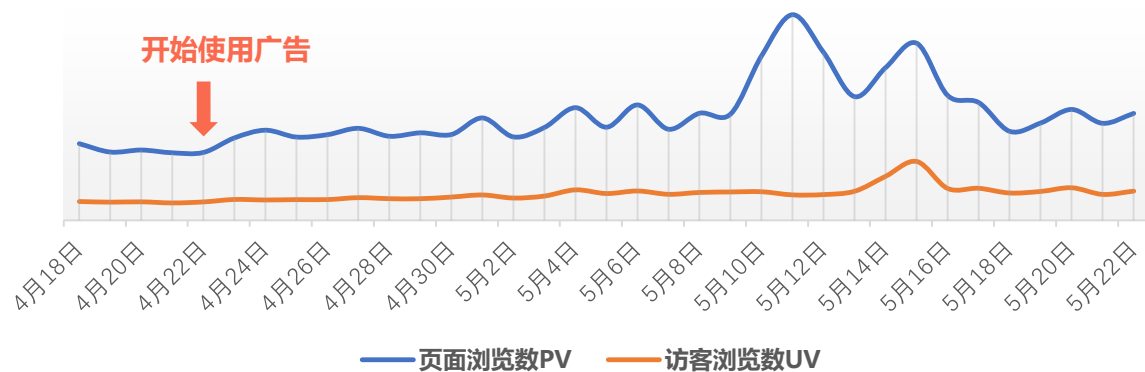
PART 1

关键词广告 效果展示

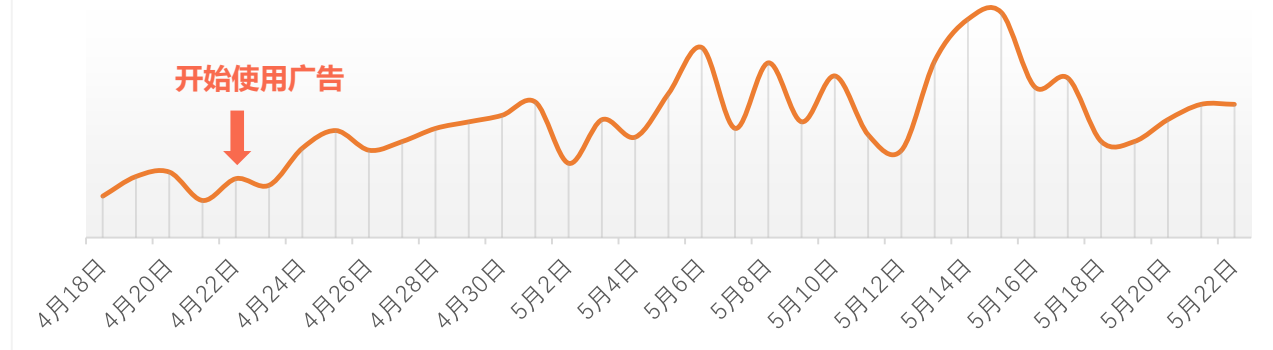
某美妆品类店铺使用关键词广告后，单量流量均提升显著：



使用广告期间：流量走势

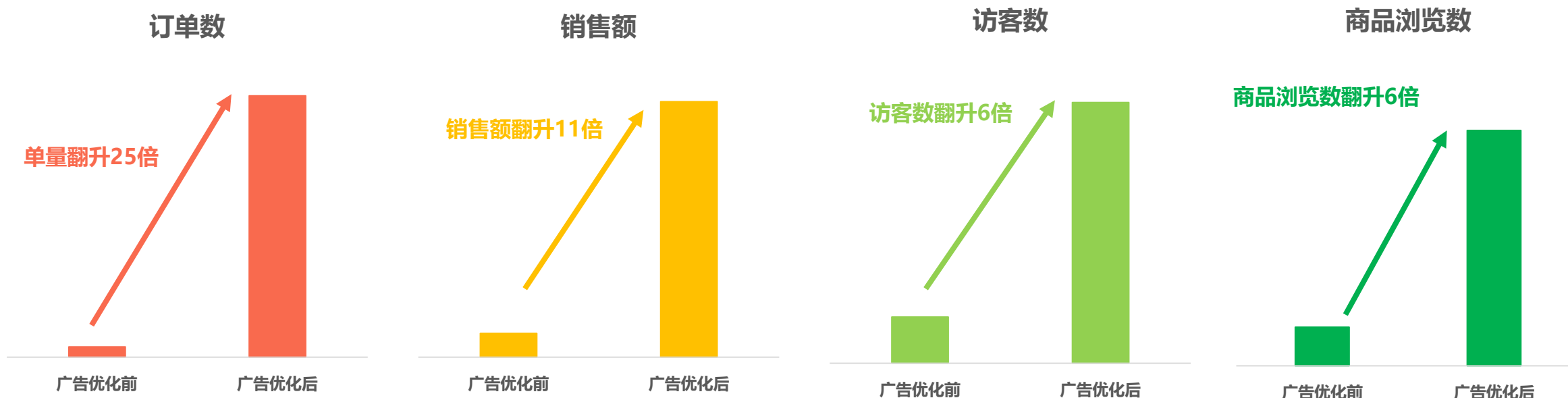


使用广告期间：订单数走势



*广告优化前到优化后为时约1个月

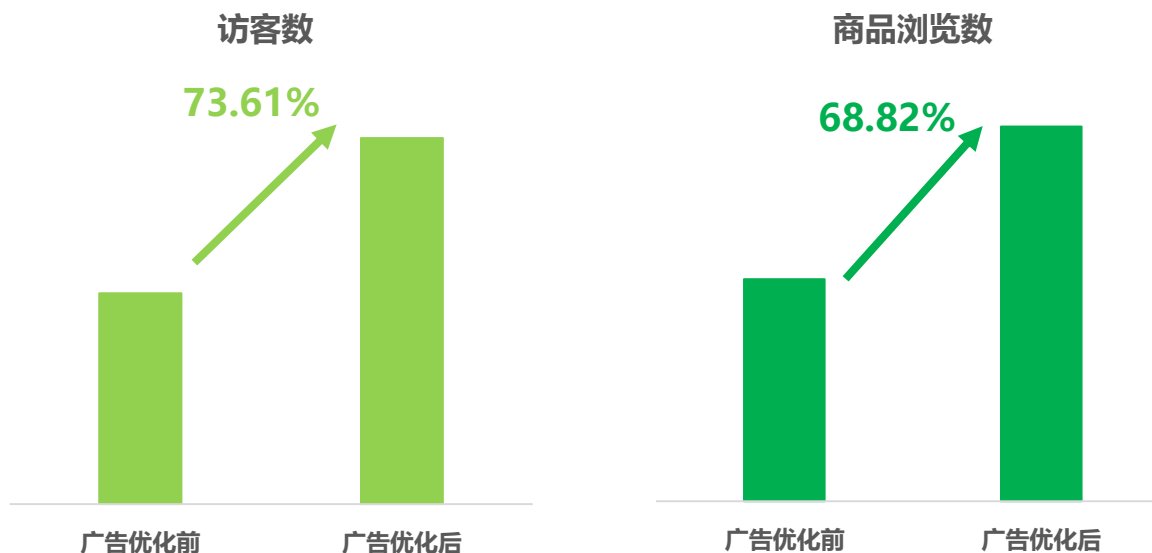
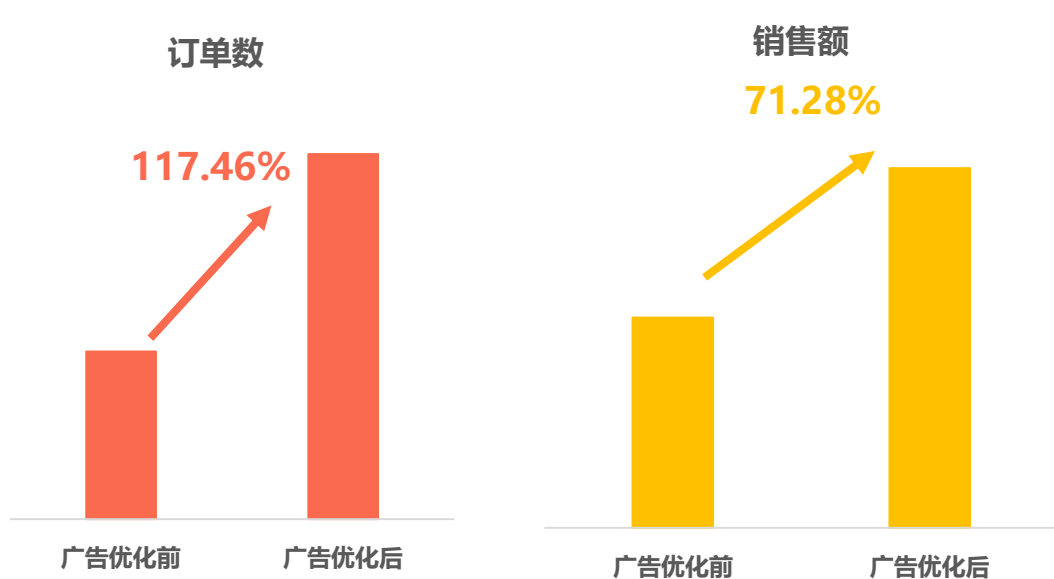
某美妆品类新店铺使用关键词广告后，单量销量提升显著，并带动全店流量和全店销量增加；
新店使用关键字付费广告将获益巨大。



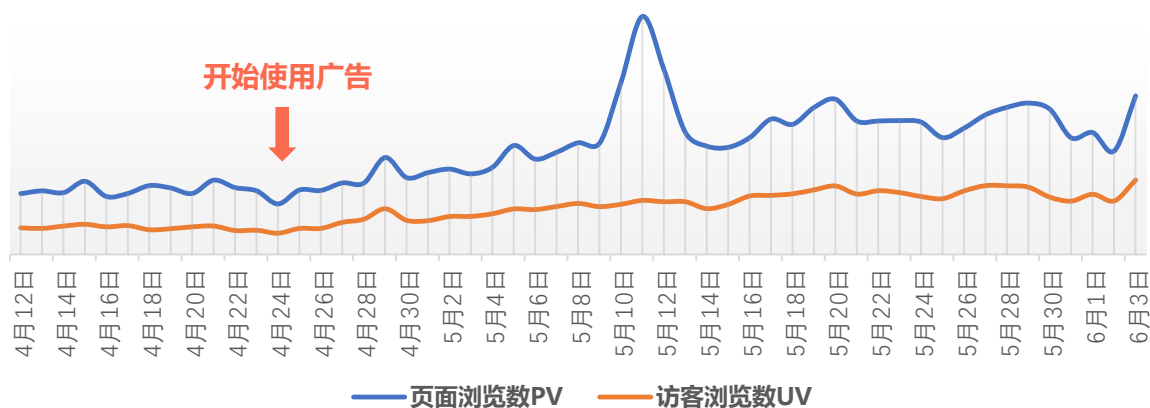
关键词广告效果展示



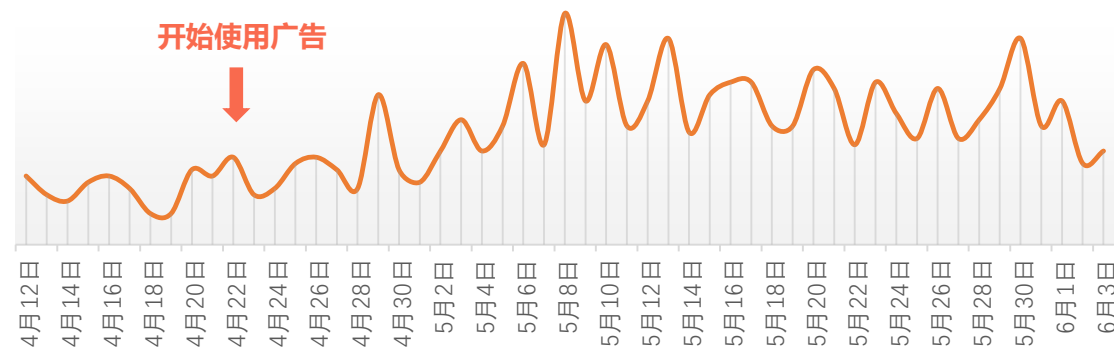
某男装品类店铺使用关键词广告后，单量增长超过100%；蓝海品类使用关键词付费广告的效果更加喜人。



使用广告期间：流量走势



使用广告期间：订单数走势



*广告优化前到优化后为时约1个月

某男装品类店铺的关键字广告历程：

店铺背景：完全新手，从未使用过广告

使用广告周期：一个月

第一周：

- 仅为4款爆款产品开广告
- 广告的点击率高、出单快
- 但爆款客单价不高，ROI不理想

第三周：

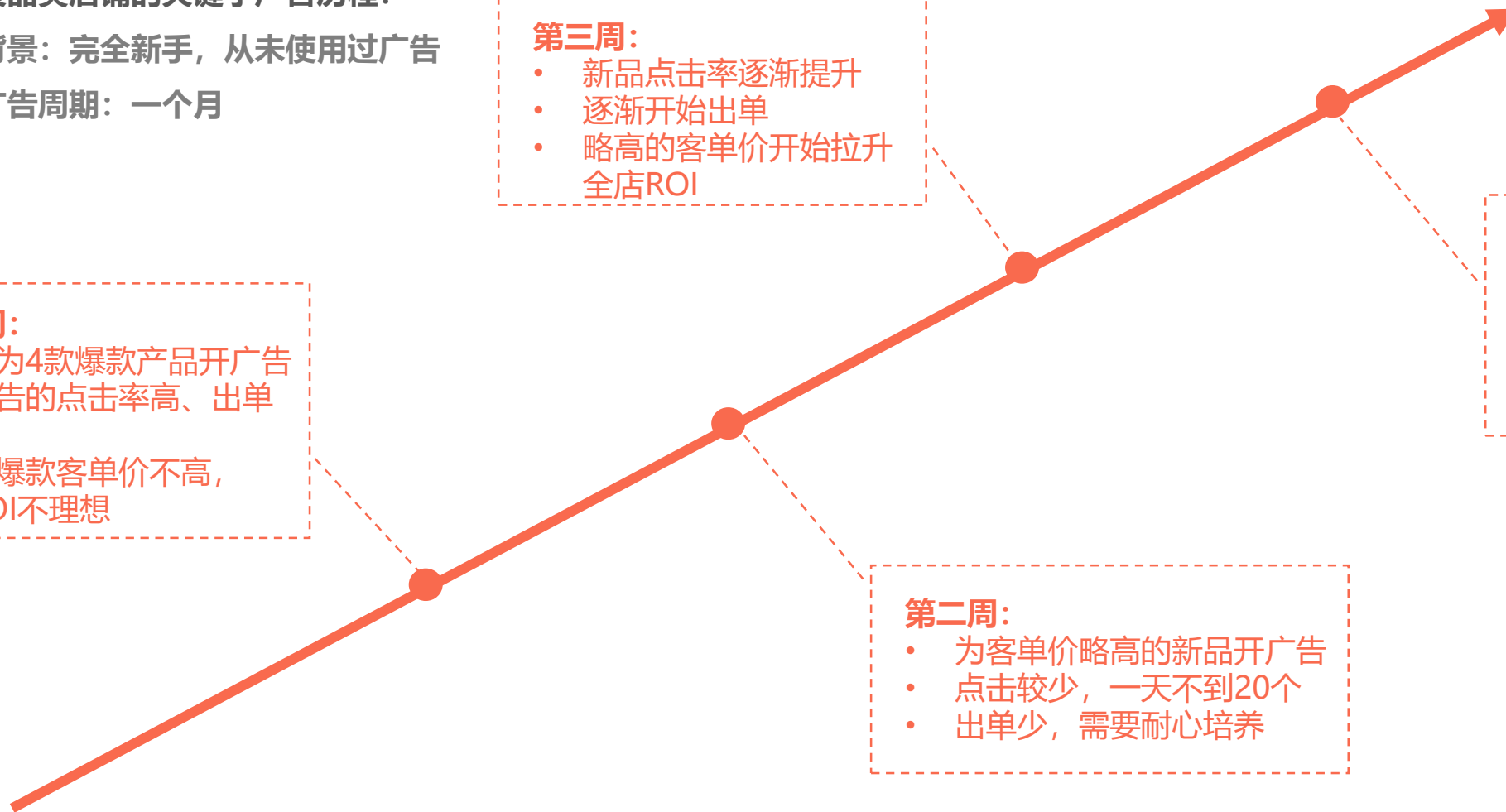
- 新品点击率逐渐提升
- 逐渐开始出单
- 略高的客单价开始拉升全店ROI

第二周：

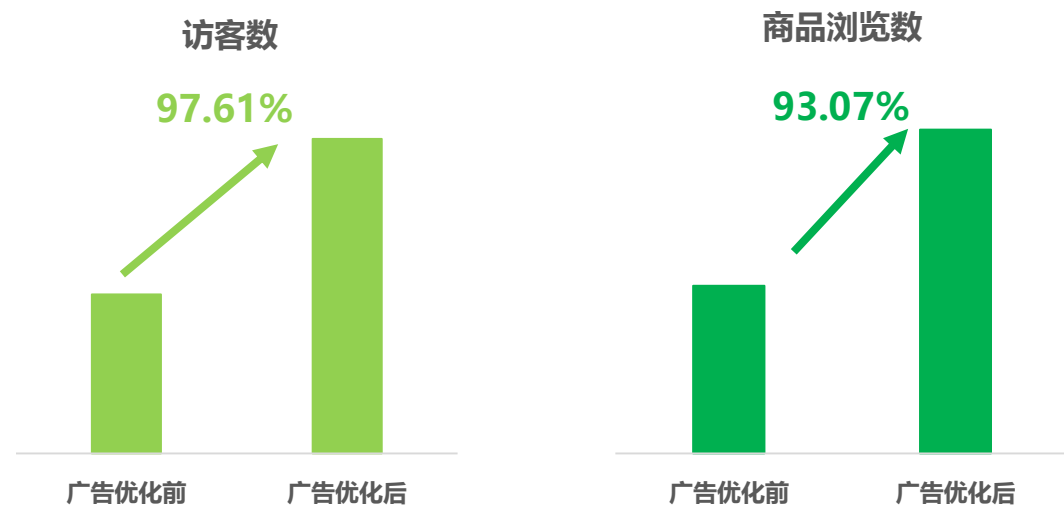
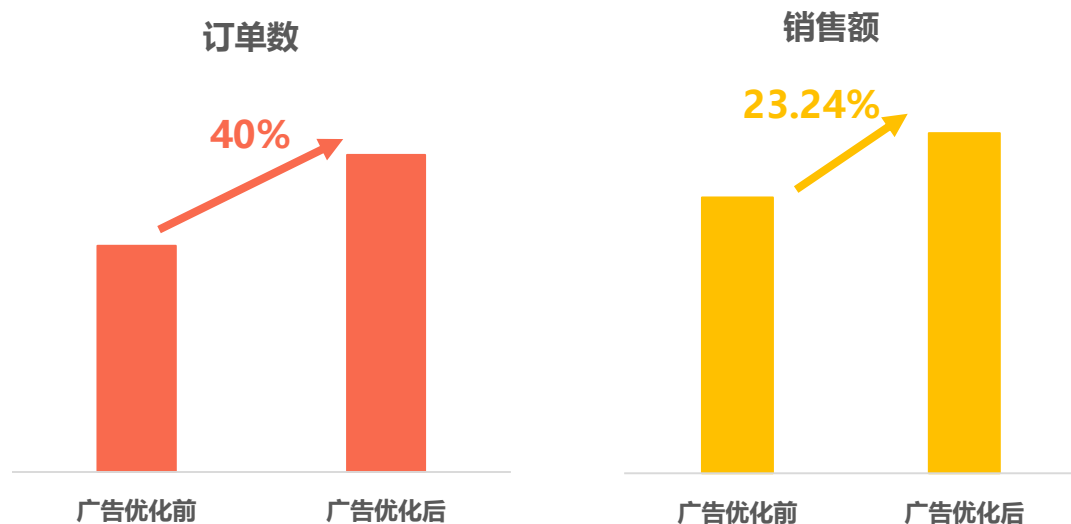
- 为客单价略高的新品开广告
- 点击较少，一天不到20个
- 出单少，需要耐心培养

第四周：

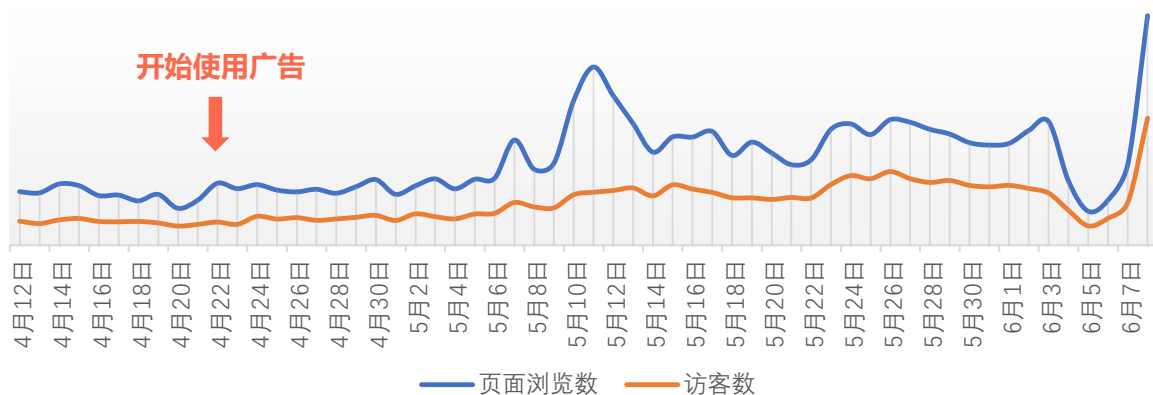
- 广告效果稳定
- 全店销量被带动
- 广告带来让人惊喜的显著效果



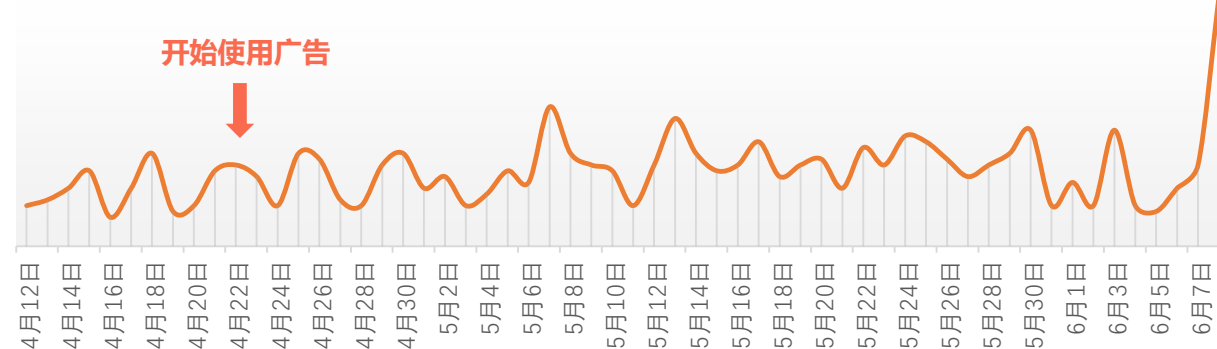
某3C品类店铺使用关键词广告后，单量流量显著提升；热门品类使用关键字付费广告，经过充足预热后效果一样显著：



使用广告期间：流量走势



使用广告期间：订单数走势



*广告优化前到优化后为时约1个月



PART 2

关键词广告的原理



设置关键词

搜索关键词

关键词



点击浏览商品

广告带来的效果:

- 促成购买 ✓
- 吸引访客进店 ✓
- 涨粉 ✓
- 使用广告提升自然出单 ✓
- 帮助产品测图、测款 ✓
- 为全店流量、销量带来持续性增长 ✓

结论:

1. 关键词的设定要遵循买家的搜索习惯、语言种类;
2. 广告带来的效果除了单量和ROI (投入产出比) 之外, 还有许多“隐形福利”。



设置关键词

搜索关键词



关键词

精准匹配

手机壳 ✓
苹果手机壳 ×
玩具手机壳 ×

手机壳

广泛匹配

手机壳 ✓
苹果手机壳 ✓
玩具手机壳 ✓

结论:

1. 精准匹配会限制流量;
2. 广泛匹配可能带来无效流量。

**在使用关键词广告之前，
应先明确广告目的并决定对应策略。**

“投资回报率必须保本”

“广告不需要快速带动全店流量”

“我有充足时间来慢慢调整广告”

“我没有专门的广告运营人员”



追求ROI (投资回报率)

= 回报/投资 = 广告出单销售额/广告花费

“我想快速带动全店流量”

“广告投资回报率可以适当让利”

“我愿意安排专门的广告运营人员”



追求流量



PART 3

策略一：追求ROI

广撒网

- 为店铺内的所有产品都开广告;
- 如果当下精力有限, 则可以选择**分批开**的方式: 先开销量较好或者新品中比较有信心的产品, 至少选择**20个**商品。



每个产品选择买家最可能搜索这款产品用的3-5个词:

词根	添加关键词	中文
blusher	blusher	腮红
	pemerah pipi	腮红 (马来语)
eye shadow	eye shadow	眼影
	Eyeshadow palette	眼影盘
O TWO O	O TWO O	(品牌词)
	OTWOO	



词根	添加关键词	中文
型号词	nova 3i	可以参考商品 variation
	nova 3	
	nova 4	



✓ Shopee 优选

5.0 ★★★★★ 4 Ratings 6 Sold

商店优惠券 RM1 折扣 5% 折扣 10% 折扣

套装优惠 Any 2 get 10% off !

Shopee 币 下单现赚 12 Shopee 币

运费 满RM40.00, 免运费折扣

运费来自 海外到 Aser Baloi, Johor

运费 RM0.00 - RM4.00

Cellphone nova 3i nova 3 nova 4

Color red black

数量 - 1 + 还剩527件



平台最低出价+广泛匹配

关键字	匹配类型	单次点击出价
nova 3i	广泛匹配	RM 0.07 推荐 RM 0.38
nova 3	广泛匹配	RM 0.07 推荐 RM 0.36
nova 4	广泛匹配	RM 0.07 推荐 RM 0.29

每天调整: 10分钟

- 出单产品的出单词
 - ✓ 在ROI保本的情况下, 按最小阶梯加价;
 - ✓ ROI低于毛利率时, 将大词拆成更精准的词, 在相同出价下换精准匹配。可以查看广泛匹配下过去7天买家由哪些词进入过商品, 从中保留贴切产品的词。

每周调整: 10分钟

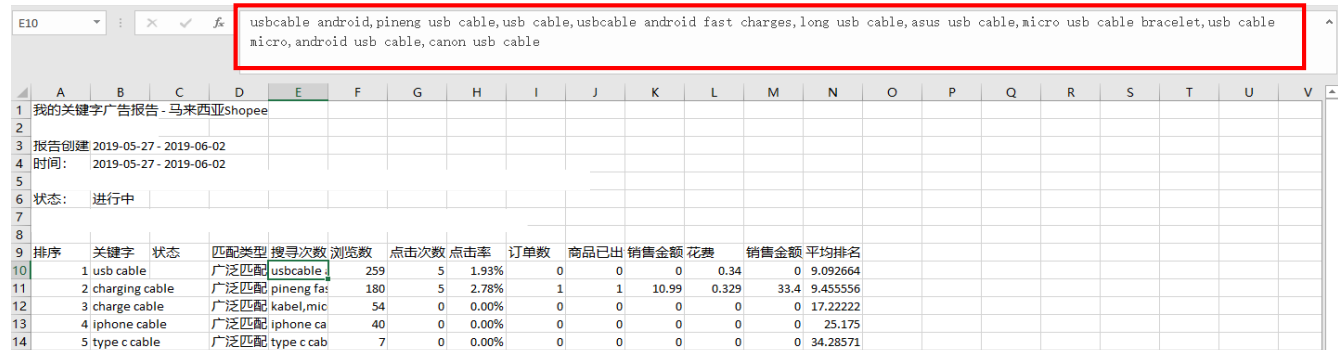
- ✓ 过去一周满50个点击但未出单的商品, 对商品 (码数不全、差评等) 和关键词进行调整; 若没有调整余地就暂停广告。
- ✓ 过去一周没有满50个点击的商品, 查看是否还有可添加的关键词; 若无, 则暂停广告。
- ✓ 加入新的产品: 参看选品部分。

我的广告成效 (29-05-2019 至 04-06-2019)

更新于 05-06-2019 12:09

过去7天

↓ 汇出数据



排序	关键字	状态	匹配类型	搜寻次数	浏览量	点击次数	点击率	订单数	商品已出	销售金额	花费	销售金额	平均排名
10	1	usb cable	广泛匹配	usb cable	259	5	1.93%	0	0	0	0.34	0	9.092664
11	2	charging cable	广泛匹配	pineng fas	180	5	2.78%	1	1	10.99	0.329	33.4	9.455556
12	3	charge cable	广泛匹配	kabel, mic	54	0	0.00%	0	0	0	0	0	17.22222
13	4	iphone cable	广泛匹配	iphone ca	40	0	0.00%	0	0	0	0	0	25.175
14	5	type c cable	广泛匹配	type c cab	7	0	0.00%	0	0	0	0	0	34.28571

步骤	
追求ROI	
选品	广撒网
选词	每个产品选择最贴近产品的3-5个词
出价+匹配	平台最低出价+广泛匹配
调整	<p>每天调整：10分钟</p> <ul style="list-style-type: none"> 出单产品的出单词 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 在ROI保本的情况下，按最小阶梯加价； ✓ ROI低于毛利率，将大词拆成更精确的词换精准匹配。 <p>每周调整：10分钟</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 表现不好的产品增加关键词或暂停广告 ✓ 加入新的产品：参看——选品



PART 4

策略二：追求流量

怎么选：

- **较有竞争力的客单价**
 - ✓ 方法：前台搜索参考较热卖的产品客单价
- **具有吸引力的款式**
 - ✓ 方法：前台搜索参考较热卖的产品
- **根据产品利润率规划广告预算**
 - ✓ 目的：确认能在引流款广告上投入的预算数额，以及引流款广告打算跑多少天；建议一个月起。

疑问：

- **价格&款式具有竞争力的产品本来就好卖，为什么还要打广告？**
 - 争取比自然搜索位置更靠前的展示 & 令爆款更爆
- **什么是引流？引流有什么用？**
 - 访客=可能性
 - 将流量带给店铺&店铺内其他产品
- **新品还是有销量基础的产品？**
 - 有销量基础的产品：天然优势引流打爆
 - 新品：广告助力培养新品，一样能打爆

扩量

- ✓ 大胆拓展其他词根，围绕拓展后的词根结合修饰词进行组合。
- ✓ 方法：参考市场周报，参考前台搜索下的热卖产品标题，参考卖家后台推荐。
- ✓ 为什么从词根入手？为什么不尝试各种长尾词？
 - 词根是“大词”，流量较多，扩量效果显著；长尾词流量较小，性价比不高。

举例

词根 (产品词)	修饰词 (功能词、品牌词)	组合词
核心: Earphone		
拓展: Earbuds, headphone, airpods, earpods, headset, earfon, etc.	Bluetooth, wireless, android, bass, bose, xiaomi, iphone, stereo, huawei, etc.	bluetooth earphone, bluetooth earbuds, wireless earphone, wireless earbuds, etc.



This table is in descending order by SUM of searches

1. 小语种站点关键词英文和中文均为谷歌翻译，可能会与实际意思存在出入，请在使用时注意!

category	keyword	Keyword in EN	Keyword in CN
Women Clothes	blouse	blouse	衬衫
Women Clothes	dress	dress	连衣裙
Women Clothes	jeans	jeans	牛仔裤
Women Clothes	tshirt	tshirt	T恤
Women Clothes	hoodie	hoodie	连帽衫

2. 新增关键字

在这里输入您想要新增的关键字

Shopee推荐

关键字	品质分数	搜索量	推荐出价	操作
earphone 热门	<div style="width: 100%;"></div>	29121	RM0.40	已新增
headphone 热门	<div style="width: 100%;"></div>	17599	RM0.20	新增 >
headset 热门	<div style="width: 100%;"></div>	3277	RM0.30	已新增
bluetooth 热门	<div style="width: 100%;"></div>	3010	RM3.10	已新增
earbuds 热门	<div style="width: 100%;"></div>	2860	RM1.00	已新增
bluetooth earphone 热门	<div style="width: 100%;"></div>	37754	RM0.60	已新增

3. 3. ← search earphone

热门 | 最新 | 最热销 | 价格

(IMPORT) Xiaomi Mi Piston V4 Hybrid earp...
RM8.90

Sony MDR-E9LP Stereo Earphone Earbuds In-...
RM28.00

89% 折扣
QKZ CK5 In-Ear Earbuds HI-FI Sport Ga...
RM100.00 RM10.70

Redmi AirDots Wireless Bluetooth earphones
Bluetooth 5

4% 折扣
(LATEST) Xiaomi Redmi Airdots TWS Earphone...
RM85.99 RM82.40

目的：

- 占领优势广告位，获得充足曝光、点击、转化。

怎么做：

• 出价

- ✓ 挑战前排广告位，新手可从略高于市场平均的出价开始，循序渐进提价。

• 匹配

- ✓ 广泛匹配将吸引更多流量；
- ✓ 精准匹配的切换场景：
 - ❑ 已筛选出效果佳、且广告位排序较靠前的关键词时；
 - ❑ 需要控制花费时；

我的关键字广告报告 - 马来西亚Shopee

报告创建时间：2019-05-11 - 2019-06-09

时间：2019-05-11 - 2019-06-09

状态：进行中

排序	关键字	状态	匹配类型	搜寻次数	浏览数	点击次数	点击率	订单数	商品已售	销售金额	花费	投资产出比	平均排名	转化率
1	beyblade		广泛匹配	beyblade.k	20653	1057	5.12%	15	18	1100.9	162.065	6.79	12.02024	1.42%
2	beyblad		广泛匹配	beyblad bu	6218	315	5.07%	6	7	244.95	21.973	11.15	7.298167	1.90%
3	gasing		广泛匹配	gasing.gas	5468	433	7.92%	6	7	237.14	27.658	8.57	3.643563	1.61%

- 善用前台搜索 & 从每天点击数变化不断验证广告位效果

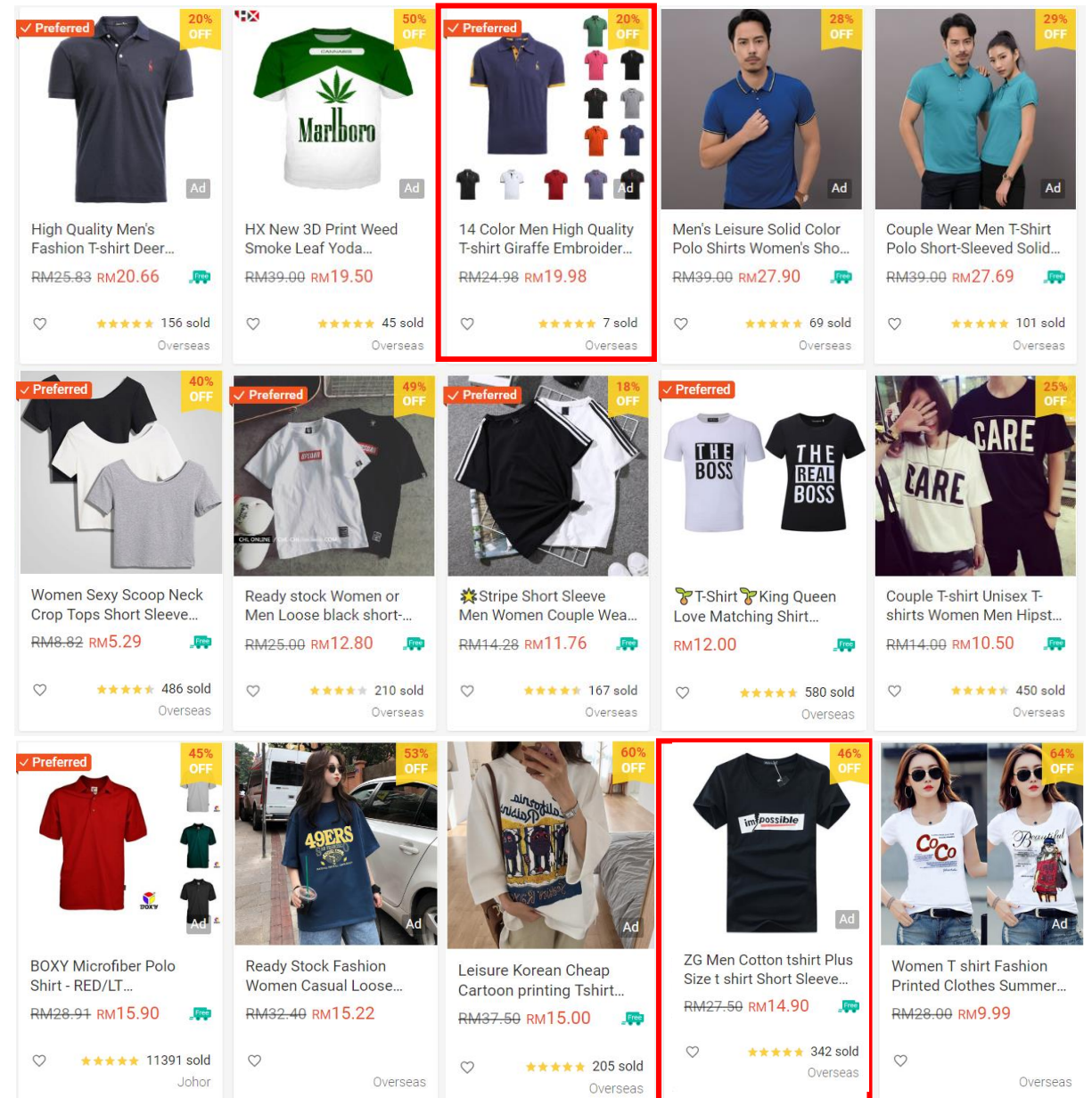
- ✓ 参考广告位周围产品的价格和销量
- ✓ 参考广告及关键词每天的点击数变化

- 提价：

- ✓ 关键词的点击数递增
- ✓ 前台搜索验证自身产品比广告位周围的**自然搜索产品**、**及前一个广告位产品**更具竞争力（建议参考手机端）
- ✓ 关键词的转化率高、出单快
- ✓ 提价幅度：最小单位递增 or 酌情递增

- 降价 & 暂停：

- ✓ 关键词的点击数递减
- ✓ 较广告位周围的产品无优势（如无销量的新品）
- ✓ 关键词不出单：建议参考过去7天-14天的数据表现



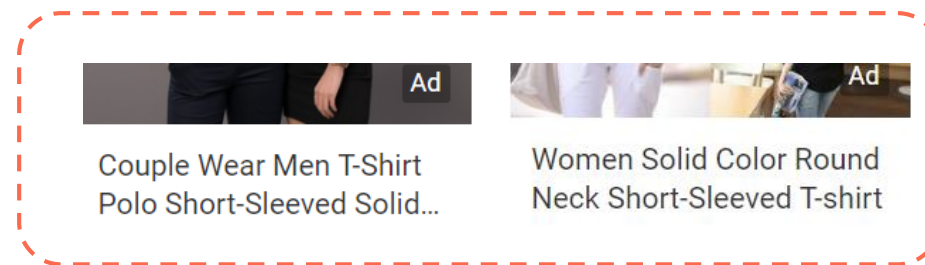
• 优化商品主图，测试寻找效果最佳的主图素材

- ✓ 商品主图对广告的点击率影响巨大；
- ✓ 选择清晰、产品突出的素材图作为商品主图，可参考前台自然搜索中的热卖产品；
- ✓ 可准备多款素材图进行测试，找到最吸引点击的一款



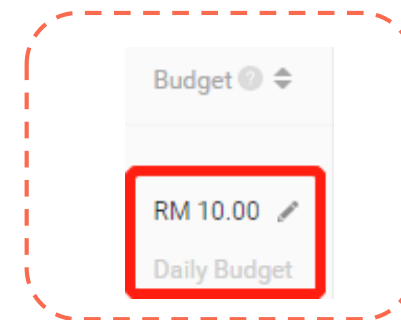
• 优化商品标题，将重要的关键词加入标题中：

- ✓ 将与产品高度相关的重要关键词加入标题中，吸引买家点击；
- ✓ 标题中的关键字助力产品在自然搜索中的呈现



• 设置广告日预算，控制花费的同时让广告长期存在：

- ✓ 根据自身情况，为广告设置每天的最大花费；
- ✓ 让广告持续获得展现，最好观察7-14天再评定效果



- 参考访客浏览数变化，在保本前提下访客浏览数可以翻升多少；
- 参考访客的导流、留存状况：粉丝数是否增长、全店销量是否增加、广告是否带来自然出单。

每个指标的图表



某MY站点店铺使用广告的一个月间的数据变化：

- 访客浏览数环比上月翻升104%；同比去年5月翻升42%；
- 单量环比上月翻升85%；在**未上秒杀坑位、仅使用关键词广告**的情况下与去年5月**参加数次秒杀活动**的单量相当。

步骤	
追求流量	
选品	精选有较竞争力的产品
选词	大胆拓展词根、修饰词、组词，测词和扩量
出价+匹配	略高于市场平均出价并逐步提价+广泛/精准匹配
调整	<p>参考前台搜索结果 & 广告每天点击数的变化</p> <ul style="list-style-type: none"> • 提价: <ul style="list-style-type: none"> ✓ 点击数递增; ✓ 转化率高、出单快; ✓ 与周围产品对比 • 降价 & 暂停: <ul style="list-style-type: none"> ✓ 表现不好的产品增加关键词或暂停广告 ✓ 较广告位周围的产品无优势



PART 5

总结

操作步骤		
	追求ROI	追求流量
选品	广撒网——尽量多的为产品开广告进行测试	精选较有竞争力的产品
选词	每个产品选择最贴近产品的3-5个词	大胆拓展词根、修饰词、组词，测词和扩量
出价+匹配	平台最低出价+广泛匹配	略高于市场平均出价并逐步提价+广泛/精准匹配
调整	<p>每天调整：10分钟</p> <ul style="list-style-type: none"> 产品的出单词 <ul style="list-style-type: none"> ✓ 在ROI保本的情况下，按最小阶梯加价； ✓ 若ROI低于毛利率，将大词拆成更精确的词换精准匹配。 <p>每周调整：10分钟</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ 表现不好的产品增加关键词或暂停广告 ✓ 加入新的产品：参看——选品 	<p>参考前台搜索结果 & 广告每天点击数的变化</p> <ul style="list-style-type: none"> 提价： <ul style="list-style-type: none"> ✓ 关键词的点击数递增； ✓ 关键词的转化率高、出单快； ✓ 广告产品较广告位周围的产品有优势 降价 & 暂停： <ul style="list-style-type: none"> ✓ 表现不好的产品增加关键词或暂停广告 ✓ 广告产品较广告位周围的产品无优势

对单品广告操作有一定经验以后，建议卖家做好全店的广告规划，灵活结合ROI和流量模式，平衡全店ROI的同时尽量多的获取流量。比如：

- 用ROI模式快速测出潜力款，潜力款开流量模式；
- 此外，还可根据产品性质选择广告模式：
 - ✓ 客单价高、ROI高、但单量少的产品选ROI模式；
 - ✓ 客单价、款式有竞争力的潜力爆款选流量模式打爆。
- 使用关键词付费广告的目的不仅是为单个产品出单，还有：
 - ✓ 带动全店产品销量；
 - ✓ 提升产品的自然搜索排序；
 - ✓ 测款、测新品；
 - ✓ 测试商品主图；
 - ✓ 用好关键词付费广告对全店的收益都巨大。

广告指标	新加坡	马来	台湾	印尼	泰国	菲律宾	越南
CTR 点击率	1.92%	2.60%	1.72%	3.79%	2.13%	2.81%	2.12%
CR 转化率	3.67%	1.89%	1.88%	2.09%	2.09%	2.24%	1.37%
ROI 投入产出比	6.16	4.42	3.04	10.48	3.23	6.96	3.34
CPC 平均点击费用 (美金)	\$0.061	\$0.035	\$0.069	\$0.016	\$0.068	\$0.023	\$0.022



Thanks!