

八大诀窍教你做好网络的生意 PDF转换可能丢失图片或格式
，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_85_AB_

[E5_A4_A7_E8_AF_80_E7_c123_288990.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E5_85_AB_E5_A4_A7_E8_AF_80_E7_c123_288990.htm) 一、不要发布重复信息：别以为发布的信息多，别人看到的几率就会增大。当客户进入您的网站看到大量的重复信息，最后只能带来相反的效果，会造成客户的不信任感，认为您在胡乱的发信息。

二、标题要简单明了：一句话能够说明白您的产品和商机，就不要写的太长，因为客户会点击仔细看详细描述。太烦琐或太简单的标题会造成在搜索中的效果不好。 三、详细描述要尽可能的详细：详细描述等于是对您产品的宣传词，好容易吸引人来看了，但描述写的很差，会让客户一下就失去兴趣。毕竟想要交易的客户需要产品的最细节描述。 四、使用高质量的片：高质量的片对于产品和商机是非常重要的，

毕竟客户在网上无法看到实物，如果没有片或者片很小很模糊，给人的第一印象就差了。如果一个产品有广告般质量的配，给人的吸引力就大大增加了。 五、及时的更新：及时的更新您的产品和商机也很重要，如果一个客户给您打了电话才知道您网站上的产品已经不生产了，他会是什么感觉。 六、

关键词的重要性：产品和商机中填写的关键词对搜索是很重要的，关键词中应该包含您的产品的专业名称和更宽泛层次上的名称，甚至是大类的名称，这样被搜索到的机会将会加大。 七、分类的选择：选择最合适的分类显然可以增加交易的机会，比如客户是不会对在化工类目下的买玩具的公司感兴趣的。 八、对产品创建分类系列：如果您的产品数量很多，将产品分类放入不同的产品系列中会让您的网站更整洁

, 让客户观看的时候更清晰更有条理。 100Test 下载频道开通
, 各类考试题目直接下载。 详细请访问 www.100test.com