

电子商务辅导之处理页面链接转移权重的重要性电子商务考试 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/572/2021_2022__E7_94_B5_E5_AD_90_E5_95_86_E5_c40_572666.htm

大家都知道，为了提高我们网站及电子商务平台的PR(PageRank)，所有的站长都在努力的争取大量优质的反向链接。而大部分的反向链接都设定为指向网站的首页。另一方面，国外的许多SEO专家也曾多次提到过，指向首页URL的反向链接固然重要，而如果外部的反链能够指向站点本身隐藏较深的内页URL，例如产品的详细介绍页面、促销活动的介绍页面、产品的评论反馈页面、电子商务平台购物社区的帖子和个人日志等，在这样的情况下，搜索引擎本身会认为该电子商务平台更具权威性，会对整个站点给予更高的权重。因此，考试/大我们除了要尽量争取首页的链接以外，还需要维护好外部指向站点内的，隐藏较深、目录较深的内容及评论页面反向链接。这一点的重要性于电子商务平台来说尤为重要。为什么这么说呢？因为，对于电子商务平台，尤其是B2C网上商店平台来说，有三类内容页面的更新变化速度是非常快的。第一类就是促销打折活动、新品上市、抽奖送礼招募会员活动等内页，这类平台内容页面一般来说都有严格的上线周期，在活动上线的时候一般会配合大量的网络广告投放等市场广告活动。这类页面的浏览量大，传播范围广，时效性也很强，变化更新速度也快。第二类就是产品的详细页面。由于货源供求变化、换季、产品升级等多种原因，考试/大B2C网上商店的上架产品会经常有较大的变动，一个B2C电子商务平台只有不断的退陈出现才能持续的吸引购买者消费。还有另一种情形，对

于那些没有采用伪静态化技术的电子商务平台，或者在静态化技术应用的规划上不够完善的平台会因为经常性的页面URL变化导致页面指向错误和页面失效等问题。第三类变化较快的就是顾客的评论反馈内容了。我们再举个例子说明：例如，当我们针对一个新上市产品进行大面积促销推广的时候，我们会通过各种渠道将产品的促销信息传播出去，我们可能会通过论坛发帖、通过各大门户发布促销广告、考试/大还有可能通过搜索引擎直接发布竞价排名广告。而所有这些信息，为了强化促销的主题和突出促销产品、量化促销活动的实际成效，在大多情况下，我们会制作一个专门的促销活动页面。并且，将所有针对这个主题推广的客流量都会吸引到这个促销活动页面上来。也就是说，在这些推广渠道上，我们都会推广促销活动的页面URL，而指向这个URL的反向链接就属于我们现在讨论的电子商务平台的内页反向链接范畴。在互联网里，信息传播的其中一个特性就是残留性。当我们促销活动完结以后，我们在许多论坛上推广留下的反链还会长时间存在，甚至还会不时有潜在的客户点击。如果我们的促销活动页面撤销了或者变更了会出现什么情形呢？我们会看到404错误，目标页面无法找到。这种情况有点类似于，一个顾客想去某店购买商品，去到的时候居然发现店门禁闭，店铺不知道搬去什么地方了？店主白白错过了送上门的销售机会。解决的办法：解决的办法其实非常简单，国内许多网站建设和研究SEO的朋友都有提到，那就是301永久性重定向。通过301永久性重定向，我们不仅能集中处理设定，将所有失效的文件夹或网站平台页面过来的流量引导到指定的页面，而且所有附加在这些内页上的搜索引

擎权重都可以直接的转移到新的页面甚至是新的域名。从这点上看，301永久性重定向还适用于域名更换的情况。例如从如果公司的官方域名由probiz.cn更改为probiz.com，在应用了301永久性重定向以后，probiz.cn上的流量以及搜索引擎的PR权重都转移到probiz.com上。当然，在应用301永久性重定向的时候，我们还是需要一些进行较为系统的B2C平台页面文件管理的基础工作的，例如，如果针对不同的产品、促销活动及评论内页进行文件夹归类，考|试/大当某个文件夹全部文件过期的时候，对该目录下的所有访问请求应用301永久性重定向等等，随着越来越多的独立网上商店涌现，更多的店主要考虑到流量以及搜索引擎权重的转移这个问题了。关于具体如何实现301永久性重定向，在国内有许多SEOer的博客有提及，例如月光博客等，大家可以根据自己的实际情况参考他们提供的资料。电子商务师考试复习方案电子商务师考试 - 电子商务员辅导电子商务师考试模拟试题F8F8" 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