



优化 eBay 商品列表, 提高曝光率

提高商品的搜索排名, 让商品被更多客户发现。



关注 "PayPal 外贸帮" 微信
即时掌握最新外贸资讯



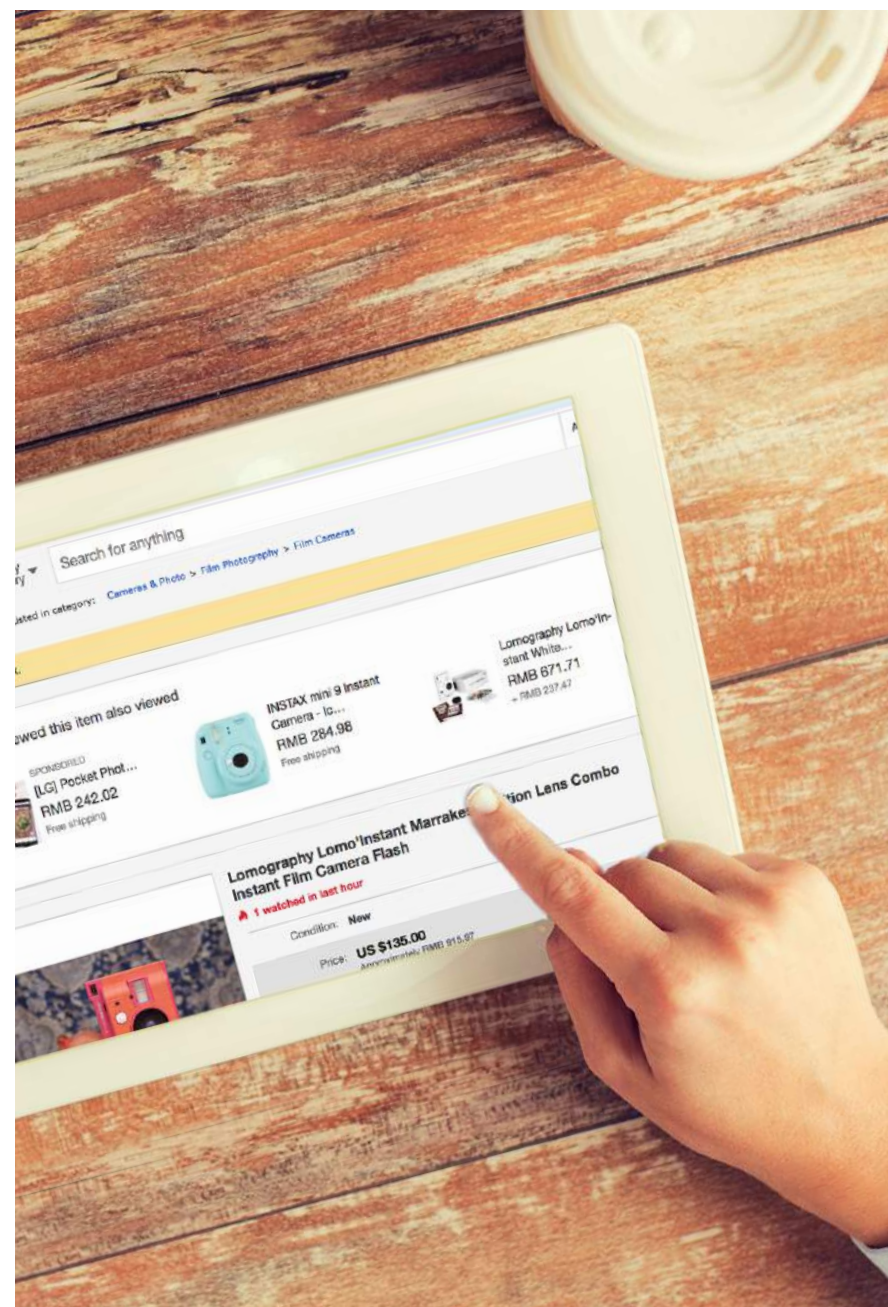
eBay 商品列表 优化指南

让客户在搜索他们想要购买的商品时可以找到您，
把握每一次销售机会！

在 eBay 搜索商品出现的结果，是 eBay 根据客户需求，自动筛选出符合客户需求、能够吸引客户的商品的“最佳匹配”。那么如何让您的商品出现在客户的“最佳匹配”中呢？

您可以从以下几方面着手：

- ✧ 在正确的类别中刊登商品
- ✧ 撰写有效的标题
- ✧ 编写详细的商品说明
- ✧ 准确描述商品的状况
- ✧ 展示专业的商品图
- ✧ 选择合适的定价方式
- ✧ 提供最佳的邮资选项
- ✧ 优化移动设备的商品列表





在正确的类别中刊登商品

在正确的类别中刊登商品

由于客户一般会通过类别搜索相应的商品，因此请将您的商品刊登在正确的类别中，确保商品可以被客户搜索到，以免错失销售机会。

如何选择商品的类别：



eBay 自动识别

在上传商品时，eBay 会为您自动识别商品类别，将您的商品推荐最佳的类别。如果您认为推荐类别不合适，也可以自己选择商品类别。



查询相似商品

您还可以查看与您商品相似的商品，参考其他商家将该类商品归纳在哪些类别中。



添加第二分类

将商品刊登在两种类别中，让商品出现在更多客户的面前。例如，您可以在亚洲古董类别和古董家具类别中列出来自中国的古董表。

注1：为您的商品添加第二分类，eBay 会收取相应的费用。

注2：在 eBay Motors 中无法将商品刊登在两个类别中。



撰写有效的标题

撰写有效的标题

潜在买家在搜索结果中首先看到的是商品的标题，客户会通过标题决定是否进一步了解您的商品，所以命名一个吸引人的标题是至关重要。因此，您要最大程度地利用 eBay 在商品标题为您提供的 80 个字符，确保重要内容包含在标题。如果您对此不甚了解，可以参考以下建议：

需包含的内容：

- ✓ 提供简单的物品信息（如品牌、商品名、尺寸等）
- ✓ 尽可能的包含多个高相关性的物品搜索关键词（您可以设身处地的考虑客户会通过哪些词汇搜索您的商品，选择关键字）

无需包含的内容：

- × 虚假或误导性信息
- × 首字母缩略词，昵称或其他晦涩的术语等不易被客户搜索到的词汇
- × 可能冒犯的脏话或语言
- × 惊叹号、大写字母、惊叹词以及其他俗语等令标题显得不专业的词汇
- × 电话号码，电子邮件地址或网址，除非您专门销售域名
- × 与商品不符的信息（如品牌名称等）



编写详细的商品说明

编写详细的商品说明

一个优秀的商品说明,可以让客户快速地了解您的商品信息,清晰地知道是否是他们需要购买的商品,从而提高客户的购物信心,促进销售的进行。若您想知道如何编写或优化商品说明,可考虑以下建议:

需包括:

- ✓ 商品的关键卖点,帮助客户了解商品的对于他们作用与好处
- ✓ 详细地说明商品的相关资料与真实情况,以便客户全面的了解商品
- ✓ 运用清晰简洁而专业的文字准确描述商品的状况
- ✓ 填写商品识别码
- ✓ 提供目标市场的尺码对照表

无需包含的内容:

- × Flash、插件、表单等活动内容
- × 与特定列表无关的任何内容
- × 无法阅读的漫长描述和小字
- × 无权使用的品牌名称或徽标
- × 任何电子邮件地址或联系方式
- × 与该商品没有关联的链接
- × 商品说明从其他来源逐字复制
- × 应在其他区块填写的信息,例如物流方式、退货政策等

准确描述商品的状况

在 eBay，无论是全新的，还是有使用痕迹的商品，您都可以进行售卖。其中，诚实、准确地描述您的商品状况是至关重要的，令客户清楚的了解商品的真实状况，可以让客户有一个愉快购物旅程。

常见的商品状况如下，您可以依据此判断商品的真实状况：

全新的商品

New

保持商品的原始状态，无任何修整、使用痕迹，且没有已知的缺陷。

新的商品（其他）

New (other)

商品没有使用痕迹，但失去原包装，或包装已被打开，不再密封。

制造商翻新

Manufacturer refurbished

经制造商认可的供应商将商品恢复至出厂状态的商品。

商家翻新

Seller refurbished

由 eBay 商家或未经制造商批准的第三方恢复至出厂状态的商品。

带有标签/盒子

New with tags / box

商品未受损，且仍贴有原始标签，或有原包装盒。

没有标签/盒子

New without tags

商品未受损，但没有原始标签，或没有原包装盒。

已使用商品

Used

商品已被使用，且有磨损痕迹，功能可正常使用

无法正常工作

For parts or not working

商品无法正常使用，或不能完全运行的商品。

填写全球贸易项目代码

我们建议您为商品注册并添加全球贸易项目代码（Global Trade Item Number GTIN），这相当于给商品赋予了一个通行全球的合法“身份证”，使商品无论在何处，都能有据可查，有源可循，实现商品信息的查验，这可以让全球的买家更加信赖商品。同时，eBay 也会为您的商品提供更多的流量。

什么是全球贸易项目代码

全球贸易项目代码（Global Trade Item Number, GTIN）是编码系统中应用最广泛的标识代码，是为全球贸易项目提供唯一标识的一种代码。

如何注册 GTIN

登录中国物品编码中心网站（www.gs1cn.org）即可在线办理。

GTIN 的四种编码结构

GTIN-14

代码结构

包装指示符	包装内含项目的 GTIN (不含校验码)	校验码
N ₁	N ₂ N ₃ N ₄ N ₅ N ₆ N ₇ N ₈ N ₉ N ₁₀ N ₁₁ N ₁₂ N ₁₃	N ₁₄

GTIN-13 代码结构

厂商识别代码	商品项目代码	校验码
N ₁ N ₂ N ₃ N ₄ N ₅ N ₆ N ₇ N ₈ N ₉ N ₁₀ N ₁₁ N ₁₂		N ₁₃

GTIN-12 代码结构

厂商识别代码	商品项目代码	校验码
N ₁ N ₂ N ₃ N ₄ N ₅ N ₆ N ₇ N ₈ N ₉ N ₁₀ N ₁₁		N ₁₂

GTIN-8 代码结构

商品项目识别代码	校验码
N ₁ N ₂ N ₃ N ₄ N ₅ N ₆ N ₇	N ₈



提供目标市场的尺码表

不同市场的尺码存在差异, 尺码难题也常常对客户造成困扰, 因此, 在刊登时采用符合当地的标准尺码选项, 并且提供目标市场的尺码对照表以及量度方法, 帮助客户快速选择适合自己的尺码, 提高客户的购物体验。

不同市场的尺码存在差异, 尺码难题也常常对客户造成困扰, 因此, 在刊登时采用符合当地的标准尺码选项, 并且提供目标市场的尺码对照表以及量度方法, 帮助客户快速选择适合自己的尺码, 提高客户的购物体验。



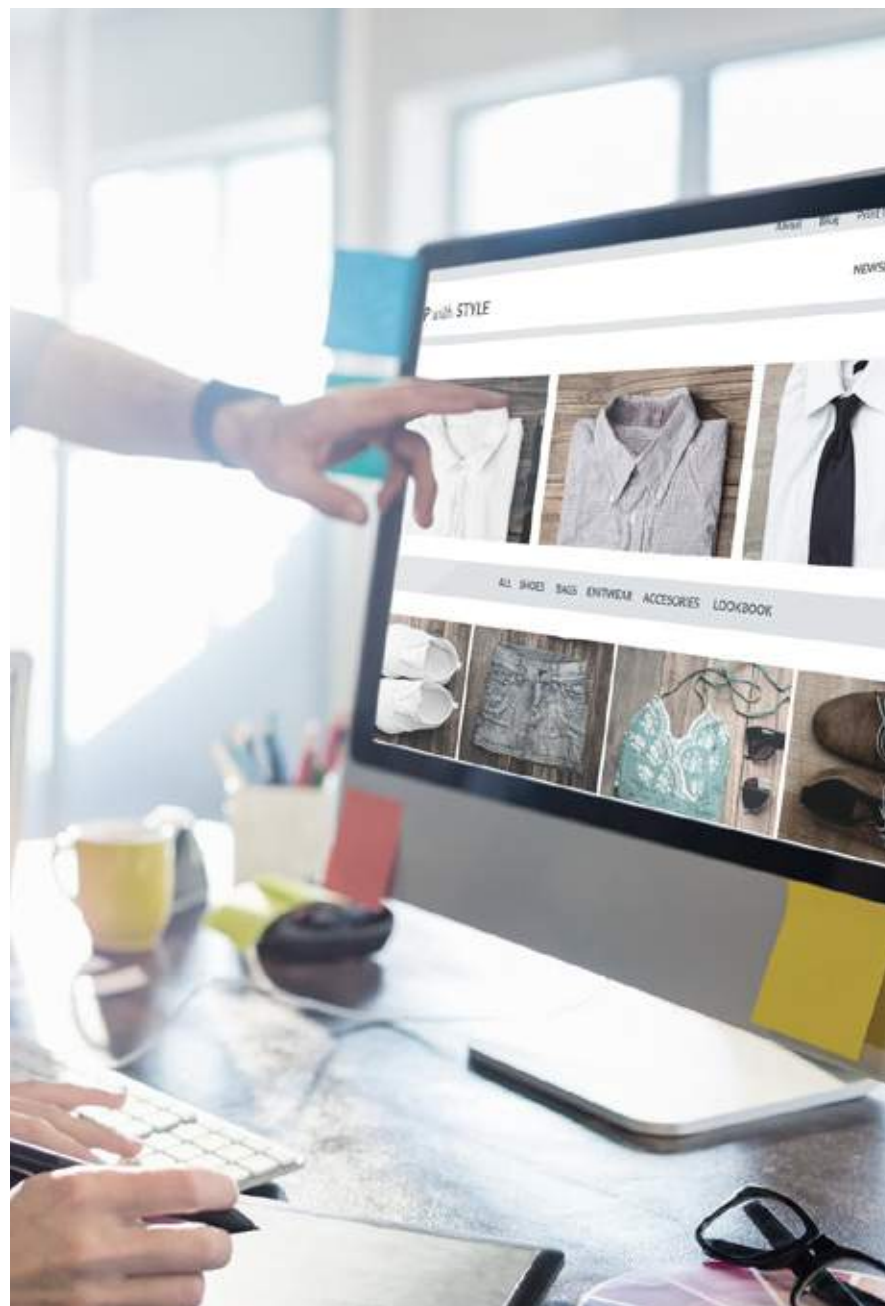
展示专业的商品图

展示专业的商品图

展示专业的商品图，让您在 eBay 的生意变得简单。

向客户展示专业的商品图胜过千言万语，不仅可以提高客户对您的信任，还可以帮助您吸引潜在客户的注意力。而展示专业的商品图并非难事，您可以参照以下建议准备您的商品图，即可让您的商品图有质的提升，轻松获得更多客户的目光。

- ❖ 布置简单的场景，突出商品
- ❖ 使用三脚架，拍摄清晰的照片
- ❖ 高分辨率拍摄商品，展示商品细节
- ❖ 多方位拍摄商品，多方面展示商品
- ❖ 不要添加文字、logo等水印
- ❖ 注意商品占画面等比例，提供更好的视觉效果



制作商品图的相关建议



布置简单的场景

商品是拍摄的主角，所有的注意力应该聚焦在商品上，为此您应该准备纯色或简单的场景，突显您的商品。



使用三脚架

模糊的商品图是难以吸引用户的，因此您需要准备一个三脚架，保持相机的稳定，拍摄出清晰的商品图。



高分辨率拍摄

通过高分辨率拍摄照片，上传规格为 800 - 1600 像素的商品图，这样客户可随意放大缩小图片，查看商品各个节。



多方位拍摄

从顶部、底部、侧面等不同角度拍摄大量的商品图，让客户可以全方位地观察、欣赏商品。



不要添加水印

不要在图中中添加文字、logo 等水印。这种信息应该包含在标题，副标题或商品描述中。



商品占画布的比例

在拍摄时，商品面积应占整个图片面积的 80% - 90%，该比例既符合用户的视觉感受，也令商品图显得更专业。



选择合适的定价方式

选择合适的定价方式

商品的定价方式主要分为一口价（Fixed price）和拍卖（Auction style），两者的优势各有不同。您可以考量商品的实际情况选择合适的定价方式，让您的商品以最符合其价值的价格出售：



一口价（Fixed price）

让客户直接以您设定的价格购买商品。当您知道商品的市场价格或价值时，并且您有多件商品要以多件或多款式进行出售，您可以选择固定价格。

设定有竞争力的价格

您可以使用高级搜索来查找与您相似的商品，通过其他商家的销售情况评估、验证您的商品价值，以及了解他们在相同或类似商品上的定价，确保您设定的价格具有市场竞争力。



拍卖（Auction style）

由客户自主出价，拍卖结束后出售给出价最高者。您无法判断商品的价值，并且市场上无法找到相同或类似的商品时，您可以对商品进行拍卖，客户之间的竞价可能让商品出售价格高于预期，这也是确定商品市场价值的最佳方式。

此外，您还可以额外付费，在拍卖页面添加“立即购买”价格，您可以自行添加其出售的最低价格，允许客户在无需通过竞价立即购买商品。

PayPal 小贴士：选择 7 天或 10 天的刊登日数，可以大幅度提高商品的曝光率。



设置 GTC 持续在线

GTC 持续在线 (Good 'Til Cancelled listing) 可以让您的一口价商品每 30 天被 eBay 自动循环上线，只有在在线库存被卖完，或是商家与 eBay 进行操作才会被下架。当您拥有一款销售成绩较好的商品，并且希望该商品持续在 eBay 上销售，累计销量并且在 listing 上展现给您的客户，在刊登在线持续时间 (Duration) 选择 GTC 持续在线，让您的商品无需设置即可持续在线销售。



提供最佳的物流方式

提供最佳的物流方式

为客户提供免费快速的物流方式，可以提升商品的搜索排名，获得更多曝光率。

作为商家，能否为客户提供有竞争力的物流方式是至关重要的，这一决定，一方面将影响客户是否选择购买您的商品，因为客户都希望可以支付合理的物流并且能够快速收到他们的购买商品；另一方面，物流方式与商品的搜索排名也有直接关系，免费快速的物流服务，将提高您的商品搜索排名，并且获得更多曝光率。

当您的物流方式满足以下条件，将获得 **FAST & FREE** 的标志，eBay 会把您的商品优先推荐给目标客户：

- ❖ 商品可以在 3 个工作日或更少时间送到客户手中
- ❖ 提供免费的物流和包装服务
- ❖ 不在分类广告列表中
- ❖ 在 eBay Motors 上，eBay FAST & FREE 只能用于零件和配件类别中的列表
- ❖ 买家和卖家都在英国，除赫布里底群岛（exception of the Hebrides）、设得兰群岛（Shetland）和锡利群岛（Scilly Islands）外。

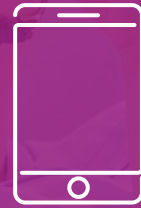




提供有竞争力的退货政策

商家是否提供免费退货是大多数在线购物者做出购买决定时最重要的考虑因素之一。研究表明，将退货政策从 14 天更改为 30 天的卖家的转化率平均提升了 13 %*。因此，我们建议您为客户提供 30 天免费退货服务，这有助于提供符合客户满意的购物体验，并且可以吸引更多客户到您的店铺中促进您的业务。

*Conversion lift based on data from eBay.co.uk during October to December 2017 and is normalised by Seller Standard, item price and category. Individual results may vary.



优化移动设备的商品列表

优化移动设备的商品列表

在 eBay 的所有交易中，有一半以上的交易是在移动设备中查看商品的，因此您要确保您的商品列表在移动设备上可以正常显示，避免与客户失之交臂，把握每一次的销售机会。

为了更好的呈现效果，在移动端创建商品列表时，您可以参照以下几点：



不一样的商品描述

在移动设备上，系统会根据您的完整商品描述自动生成商品摘要，这有助于在搜索引擎中显示您的商品。

对于少于 800 个字符且使用基本 HTML、CSS 或纯文本的商品描述，系统会完整显示。

您可以通过将 HTML 标记写入商品描述中，自定义您的商品描述：

```
<div VACAB= "HTTPS://StudioOrg/Type" = "商品"
>StasePrase= "描述" > [您的描述摘要在此]
</SPAN </div >
```

注：系统默认生成的摘要为 250 个字符，请注意不要超过该范围。



使用 eBay 自带的图片上传器

您可以同时上传 12 张商品图到商品列表中，图片像素越大越好，确保商品填满整个画面，让您的客户可以清晰查看商品细节。

注：建议不要将商品图添加到商品描述中，因为这可能会干扰客户的正常浏览。



检查商品列表

创建完成后，请检查您的列表在自己的移动设备上的显示方式，查看是否有任何需要改进的地方。

您可以前往 [i-ways](#) 查看商品是否需要进一步优化。您只需输入商品编号就可以查看您想要查看的商品列表。



付诸实践, 大展身手

现在, 您可以依据上述所说的知识进行实操, 创建或优化您的 eBay 商品列表, 以提高商品在平台中的曝光率, 让更多客户/潜在客户找到您。当然, 在实操过程中您可能会遇见各种问题, 但只要您能保持一个积极向上、自我总结分析得失, 您一定会很快与目标客户群体产生共鸣, 想客户所想, 与客户不期而遇。

如果想进一步拓展业务, 您也可以前往 PayPal 外贸一站通, 了解如何通过优化搜索引擎、投放广告渠道等策略, 更加主动地出击, 挖掘新的客户群体。

想知道更多 PayPal 产品信息及跨境电商市场洞察？



PayPal 外贸一站通

每月更新外贸知识、行业趋势及业务管理技巧，满满的干货，全部免费下载，助您更好地拓展外贸业务。

www.paypal.com/c2/information-hub



PayPal 市场观测站

通过 PayPal 市场观测站工具，您可以了解世界各国、地区的购物喜好，洞悉市场大环境，助您开拓全球市场。

www.paypal.com/c2/passport



" PayPal 外贸帮 " 微信

扫描二维码，关注 " PayPal 外贸帮 " 微信，每周获取最新的外贸资讯、知识与经验分享，更可以关联 PayPal 账号，随时查看账户余额及交易动态，享受 PayPal 的深度服务。

请注意：

- ✧ 本文中的信息由 PayPal 编写，仅供参考和营销之用，这些信息不构成任何形式的法律、财务、商业或投资建议，并且不能代替合格的专业意见。
- ✧ 在寻求适当的专业意见之前，您不应该依据本文中包含的任何内容采取或不采取行动，本文的内容包含一般性信息，可能无法反映当前的发展或者解决您的实际问题，对于您根据本文的任何内容采取或无法采取的任何行动，PayPal 不承担任何责任。
- ✧ 虽然本文中的信息是从我们确信可靠的来源收集的，但我们对其准确性不作任何陈述，所提供的链接和其他工具仅供参考，PayPal 对其内容概不负责。本文不为任何形式的第三方产品和第三方服务提供担保或推荐。
- ✧ 消费者提示：PayPal 服务的提供者为新加坡公司 PayPal Pte. Ltd.，且 PayPal Pte. Ltd. 系 PayPal 储值工具的持有者。使用 PayPal 的相关服务应遵守《PayPal 服务用户协议》、《隐私权保护规则》和《合理使用规则》。