

拼多多代运营全托管之如何修改宝贝不降权

产品名称	拼多多代运营全托管之如何修改宝贝不降权
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

对于优化两个字大家都不陌生了，那对于如何优化才可以避免降低流量、降低权重呢？相信这个点都是卖家关心的问题。比如：我的标题能修改吗、SKU可以删除吗、价格可以修改吗、主图详情页我怎么修改才更好.....一系列的问题。其实当宝贝没有任何权重、销量、评价的时候，只要不违规进行优化，是没有问题的。因为你的宝贝都没有权重，降低权重和降低流量这个词就不存在了。当然有了基础的商家们，可以修改吗？可以，只是要有技巧的去修改，进天分享的文章话题就是如何修改宝贝不几年管，方法来了：

一、被降权是否代表很严重？

如果在修改和编辑宝贝的时候，我们不小心被降权了，那是由什么地方导致的呢？其实最容易降权降低流量的，是修改标题、SKU、一口价，这几个基本都会影响的，这个时候我们不必过于慌张，因为降权只是降低你的权重，我们只需要想办法提升权重就可以了，因为也没有扣分及较为严重的违规。所以被降权后，我们采取几个做法：1.及时处理；2.认知降权原因；3.规避降权；那下面就详细说下宝贝上架后，怎样修改优化才不会被降权（降低排名和流量）。

二、深度解析：宝贝上架后如何修改优化才不降权

被降权的原因有非常多，我们甚至了解的是：优化时注意的问题、标题、主图、上下架时间、详情页、SKU变动，这几个方向在优化过程如何规避错误、如何优化才不降权，那接下来分享的就是关于此类的操作不降权经验。

1、优化时注意的问题

在每一次的商品优化，我们都要知道优化过程我们需要注意什么，我们需要注意：优化频率不能太快、太大。不管是优化标题还是主图还是某个位置，不能频繁进行优化甚至一次性改动。比如详情页改动较多版面，容易被系统认定你“偷换宝贝”从而下架产品进行降权。还有就是优化的次数，一般一周优化最多2-3次，如果是过多优化的容易降权。新品新卖家前期优化只要不违规即可，因为本身就没有权重。但是老连接的任何优化，都建议在凌晨12点左右，为什么呢？

- 1) 方便优化前和优化后的一些数据对比，做比较。
- 2) 凌晨是系统更新阶段，优化影响比较小
- 3) 这个时间段优化收录较快
- 4) 这个时间段流量小，而且系统在更新，所以优化后可以快速更新

当然，这只是部分的经验技巧，实际确实要按照操作运营过程为准的哦！

2、标题

很多卖家觉得没有自然搜索流量问题可能是存在于标题，因为不管是开车、活动都做了，但是自然搜索流量就是上不去，选择的就只有标题优化了，标题优化并不是不可以进行，只是在标题优化的时候我们需要注意几个点：

- 1) 标题每次优化，尽可能只换3个字或一个关键词。很多优化标题会被降权或流量下滑，大部分是因为标题改动太多，改动太多容易把原来已经入池的宝贝和标题关键词丢失，也就是系统从新收录，从新收录的话那肯定是对排名有所影响的。
- 2) 优化时候，在出售中宝贝后面的小笔头处进行修改。

我们只要产品有了一定的销量和评价，就不会轻易修改的了，所以小笔头这个方法，我们也只是尝试过几次，当然这个方法也可以说避开了编辑宝贝的一个操作。

3、主图

主图是吸引点击的核心重点，宝贝的曝光率高，但没有点击就等同于白费，所以在主图上很多卖家也会频繁更换尝试主图的点击率。主图当然是可以换，但要有一定的技巧方法去更换，才能不丢失权重。

- 1) 直通车测图，测图出来的数据点击率高的，才用于主图递壹张，这样可以避免频繁更换。
- 2) 在凌晨的时候，把想要换在递壹张的主图，先放在主图的第三张或第四张。先让系统识别收录图片。过了24小时之后，我们再换上去递壹张图即可。

对于主图，一般来说只要不更换的非常频繁且不违规，其实换一下是没关系的，只是有的卖家会担心，所以就延伸出此类的操作供大家参考使用。

4、详情页

详情页是对于买家停留时间、转化率的一个核心重点。所以在详情页上，卖家都会花较多的功夫进行优化、调整，但频繁的优化或更换太多确实有所影响的。递壹会影响老客户收藏过产品的，再次浏览发现跟原来的产品不同的，会以为不是刚开始看到那个产品；第二，更换太多，容易导致系统以为你在偷换宝贝，从而降权及删除宝贝，所以这两点需要去注意的。那我们怎么样优化才合适呢？

- 1) 分批次修改，一次修改不超过3张图。
- 2) 如果是整体版面都需要修改，从下往上修改是最好的。如果不是整体版面都要修改的话，那就可以直接更换2-3张即可。

3) 有的人也说了：递壹次修改增加图片不删减图片，这个有用吗？当然我觉得是没什么用的，因为此类操作等同于脱裤子放屁~~~

5、SKU变动

SKU也就是颜色分类，这类型的操作一般不直接删除SKU的，因为删除SKU会降权，会降权，会降权！！因为我们有一个服饰类的店铺，就删除SKU被降权了。所以不要直接删除SKU哦。这里给大家几个启发：

1) 原来没有颜色，没有尺码的，如果现在要添加，会降权哦！小心操作~

2) 原来有颜色，没有尺寸--增加颜色，不会降权！

3) 原来有颜色，没有尺寸--删除之前有的颜色，降权！

4) 原来有颜色，没有尺寸--增加尺寸，会降权！

5) 原来有颜色，有尺寸--增加原有颜色或尺寸，不会降权！

6) 原来有颜色，有尺寸--删除或修改之前的，会降权！

这些都是自己的经验所得，我们有删除、有增加，但有降权也有没事的，当然如果你说你操作过没有降权，那可能运气也占一部分了。（因为做运营，本来就没有绝对性的，分享的只是按照自己操作过的经验所得分享出来的）

6、价格

对于价格，有的人说随意修改，有的人说不可以修改。当然一口价是不能修改的，修改一口价会降权、降低流量。因为一口价只要定型，宝贝产生了销量、评价、权重的时候，去进行一口价的调整，系统就会从新去收录的产品了，因为刚开始你的产品是100元一口价面对人群标签，现在变成了150一口价面对的人群不同了，系统是否要从新给予收录或标签呢？

1.一口价：不能随意修改！

2.一口价定型后，用打折软件进行折扣价的改变即可，折扣价只要修改不是太频繁，不会降权的。记得，一口价不要随意修改哦！

总结：在宝贝优化过程中，有非常非常多的方式方法，但有的卖家抓不准这些运营方法就容易导致前功尽废，所以在每一步的运营策略、优化、修改，都要尽可能小心翼翼，因为当你流量下滑了，只能通过再次权重的提升才能达到之前的效果了。优化宝贝不降权的文章，下次有机会再汇总多点，这次就分享到这里了哈。谢谢点赞关注！