

拼多多代运营 拼多多那些上架就出单的高权重商品是怎样操作的

产品名称	拼多多代运营 拼多多那些上架就出单的高权重商品是怎样操作的
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	100.00/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多代运营 拼多多那些上架就出单的高权重商品是怎样操作的

很多商家自己产品一上架如果不进行刷单什么的操作基本就是0访客，然而也有一些列外，一些商家的产品一上架还不做任何操作，就可以出单。那么今天就是和大家来说说这类的产品是如何做到的。

一、店铺权重布局

店铺基础好产品就像出生在“豪门”，不想出单都难。

1、店铺的违规限制

如果店铺有售假的行为，是一个很大的店铺污点，平台不能容忍，流量直接卡住。

限制等级：一级限制：商品移除资源位、禁止上资源位、移除广告;二级限制：商品移除资源位、禁止上资源位、移除广告、禁止上新、禁止上架；三级限制：商品全部下架、禁止上新、禁止上架;

任何的等级限制都会影响到你的流量，相对来说，三级限制的影响是最大。

其他违规：违反广告法的字、被方正等字体版权方投诉、微信导流（如果被平台发了站内信，缴纳十万保证金或退店）、盗图（被投诉盗图成功之后，直接下资源位，流量会直接腰斩，如果别人盗你的图，你也可以投诉别人拼多多知识产权保护平台）。

2、店铺的动态评分

DSR：描述相符、物流服务、服务态度。

店铺动态评分飘绿是你的店铺综合权重是没有竞争对手高，平台只能根据这些细节的数据来判定你和竞争对手的区别。

新店：是首要的目标，快速积累到50个有效评价，让店铺动态评分展示出来，做法——先找一些朋友的账号去做，安全可靠一些，上分也快，如果低客单价产品，在自己的朋友圈做一些赠送活动，让他们拍下，或找专业的平台或者主持帮你去放单。

老店：已经有了动态评分，但是不能让分数过低，过低的动态评分是没有办法报名活动，而且难以让买家信任，在产品包裹里面引导评价（注意是评价，不要直接说好评返现），可以打电话进行催评价。

3、店铺层级

主营占比：你的店铺内不要有多个类目或者多个不同人群的产品，比如说卖女鞋的不要放男鞋或者童鞋，你的主营类目代表着店铺人群的划分，一个新品平台或多或少都会给一定流量，如果人群太乱，平台也不知道给你怎么推人群。

店铺近期总的销售额：数据中心--经营总览，每个类目层级标准不一样，但是层级越高，你的店铺权重也就会越高（层级不同，店铺在不同的水平之上），前期可以通过做大额单的方式来提升你的店铺层级。

4、店铺动销率

有销售的商品数/总商品数，主要看近30天，拼多多前几年一直是流量红利期，一个爆款打天下，但是现在平台的流量增加已经到了一个瓶颈，所以平台需要商家盘活存量客户，就需要商家多上新品，同时这些新品也要进行销量破零，这就是为什么视频功能可以通过上架产品破零获得，之前都是通过类目群进行申请。

5、售后服务

纠纷退款（这个尽量处理好）、介入退款、品质退款。

纠纷退款：谁的责任谁承担，自己的错发漏发破损，自己就认了，如果是买家的责任不喜欢，不合适这些都按照正常的退换货流程走，如果是一些小打小闹，买家有过分的要求，能承担的话，就不要过分和买家纠缠，做生意和气生财，一定不要和买家硬刚，这些可以看做是一个店铺的隐形权重，如果售后数据太高，店铺自然流量下降，所以售后千万要控制好。

二、单品权重

1、商品基本信息

商品分类：一定要把商品放在正确的类目，不然会直接影响到后期的流量，错放类目会让你的人群不准，如果你的商品可以放在不同类目里面，最好是放在市场比较大的类目里面，如果你不清楚自己的产品是什么类目，可以使用电霸、多多情报通查一下竞品都是在什么类目里面。

商品标题：要做一个数据化的商品标题，新手卖家必须知道的标题公式：产品核心词+属性词+修饰词，通过推广工具--搜索词分析选择好7天或者15天，相应的三级类目的复制出100个关键词。不会的可以看看之前的文章。

商品属性：所有的属性要填写完整，品牌属性一定要有品牌店授权或者许可，避免后期遇到投诉或者恶

意竞争，如果是自己的品牌，后台没有的话，可以去申请；属性填写一定要精准标题里面的属性和填写的属性一定不要互斥，不要乱填像保暖内衣属性里面有加绒加厚，标题里面就不要有薄款，圆领标题里面就不要出现V领，如果错填，产品的基础标签就会乱你开车的时候关键词初始质量分就会参考你填写的商品属性。

商品主图详情轮播视频：如果没有点亮视频勋章后台首页勋章馆，轮播视频，如果有这个功能，可以使用360浏览器小工具截图其他平台的视频，一定要放上视频，先有后优。