

新手必知：影响拼多多店铺权重的8大因素

陕西拼多多店铺代运营全托管

产品名称	新手必知：影响拼多多店铺权重的8大因素 陕西拼多多店铺代运营全托管
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

首先问大家两个问题：权重是什么？为什么要提升店铺权重？

权重直接影响着我们的店铺流量大小，有了流量我们才可能有成交。可想而知做好一个权重对我们店铺发展有多大益处。

相信很多人一定都遇到过这样的情况，同行业某店铺的销量明明不如你，但是排名却在之上。也有很多商家在运营店铺的时候发现店铺权重突然下降了，这是什么原因？

影响淘宝天猫店铺权重的因素小编在前几节讲过，接下来就来分析一下影响拼多多店铺权重因素有哪些，拼多多店铺权重和什么有关？

1：店铺宝贝上新

入驻拼多多开店，上传产品是经营店铺的开始。商家在上传产品时，应该考虑清楚宝贝上新时间，是预售还是非预售？

拼多多对于及时发货时很重视的，如果是工厂供货，一定要先问清楚货源是否稳定。大货是不是已经能够正常供应，如果一切都正常，就可以选非预售，上架就可以开始推广售卖。如果厂里大货还没有正常售卖，但是你又不想被别人占了先机，那么这个时候预售就非常有用！（小提示：切勿设置一周以上长时间预售，会影响权重排名。）

2：标题

标题对于产品来说非常关键，一个好的标题能让流量迅速增长。现在拼多多标题限制30个字，一定要好好利用。

拼多多标题组成公式：

品牌词/营销词/规格信息+大词+属性词+修饰词+描述词+核心关键词

基本组合方式，拿卫衣举例：加绒卫衣女韩版2019秋冬新款学生宽松连帽套头原宿港风潮外套上衣

非常强调一点，拼多多的标题不等同于淘宝，有些人会把淘宝的标题直接套用过来，结果发现根本不行。一般拼多多的标题的写法参考如下数据：

拼多后台流量搜索词：

进去的方式是：打开后台-数据中心-流量数据-商品热搜词，并参考下面设置。把自己相关的词进行罗列。

拼多多买家版下拉框词：

这类词较大，我的意思是竞争大，商品初期不建议全用，导致自己搜索不到。但可以作为后期用，当你的销量敢与别人竞争时。搜索栏里搜连衣裙时得到连衣裙的下拉框词，如图：

想再得到进一步的词，建议手动输入：如连衣裙女夏，得到三级长尾词：如图：

标题和宝贝必须有相关性，而且关键点一些特性不能弄错，(长款，短款，有展现没点击，一段时间，系统会判定您的宝贝不行，连展现机会也没有)，一旦标题定了之后，不要反复修改标题，否则影响宝贝的权重。

3：类目及选款

一定要注意类目和选款，尤其是对于新手来说。类目是一个店铺的开始，也是店铺的收益的核心。拼多多定位的是“低价”，所以商家们在选款的时候要符合平台的定位，选择低价质量又好的货源。

选商品类目

可以到淘宝上搜索相关类目的关键词，按销量排序，把风格相近的店铺都收藏起来，这样就可以通过店铺微淘等渠道了解到店铺的新情况。

选好类目之后就要跟你的货源确定能不能做出来？成本是多少，能否利用低价模式营业盈利，要知道拼多多就是一个以营业的平台。

选款

虽然模仿是生活的来源，不要模仿别人的爆款，尤其是对于新手而言。因为新店的竞争力弱，忠实于你的客户群也少，且做的人太多，市场上多了就不会有很多流量给新店铺，争也争不过别人。

需要你去挖掘别人其他人气高的新品来作为自己的主推款，有很多新品都有爆款的潜质，利用别人的新品做出爆款，说明你成功了！同行也上架同款时，[价格战](#)打起来了，作为同款人，要充分发挥自身的明显优势和特点。

每个爆款都有生命周期的，不可能每时每刻都围着一个产品圈地画圆，所以要在周期内开发新款做测款，为下一个爆款做好准备。要跟许多人，打着火力激发的持久战。

4：产品主图

主图是一个产品的第二个关键，主图影响点击率，点击率高的产品，说明是受广大消费者欢迎的，对于这样的产品平台是会给予更多的曝光量的，有了曝光才会有访客，有访客才能有成交！怎么样才能知道这个图片的点击率呢，这就要用到拼多多推广了。拼多多给予一个产品同样的曝光量，但是点击率高就意味着进来看到人多，这样就能提高销量了。

拼多多店铺如何制作脱颖而出的主图？

主图要具有协调性

产品图片清晰且突出

主图不能拼接和放入太多文字

主图懂得借助热门事件

采取感情渲染的方式表达

5：详情页

详情页

的内容直接影响一个产品的转化率，详情页一定要清晰、详细地表现出这个产品的特色和各个细节，能让消费者充分了解产品的各个方面，刺激他们的购买欲。

6：产品定价

拼多多上的很多产品价格都比较低，毕竟走的是低价实惠的路线。但是也不要要把价格定得太低，不然别人会觉得产品的质量不好，而不去下单。怎么样去定价？

1、，还是结合市场上的现状，观察通类目产品的价格；

第二，考虑到产品的成本和之后活动的折扣。

定价和权重有怎样的联系呢?主要还是看销量，看价格是不是吸引人，如果吸引人就会有很高的销量，那么宝贝的权重自然就高了。

7：拼多多直通车

开直通车前要确保有一定的基础销量，如果没有先积累一定销量再开车。还有开直通车不能随意改动主图、sku、详情页，一旦随意改动也会导致商品权重降低。：

8：售后服务

物流服务和店铺的服务能够增加权重的点。物流一定不能太慢，不然让顾客等太久，对店铺的印象也就不好。客服的响应速度，回复的语气等等，都是直接和客服交流的，代表着店铺的整体印象。所以好的服务才能给用户带来好的购物体验，也就增加了好评率了。

通过以上八点我们知道权重和[保证金](#)

多少是没有关系的，相对的，如果你想权重更好，那么做好以上八点运营维护相信肯定会上去的！