

# 如何提高抖音小店的评分，什么是维持DSR高分需要满足的基本条件

产品名称	如何提高抖音小店的评分，什么是维持DSR高分需要满足的基本条件
公司名称	海口琼山千道流商贸商行
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	海南省海口市琼山区国兴街道办国兴大道中丹村165号
联系电话	15625601562 15625601562

## 产品详情

如何提高抖音小店的评分，什么是维持DSR高分需要满足的基本条件，需要的请联系

现在抖音小店的评分这么重要，我们应该怎样去提高小店评分？小卖部打分游戏规则如何？高分的好处是什么？

DSR评分是多少？

DSR评分是反映商店综合服务能力的评分，是平台衡量商店的指标，评估商家近60天的商品体验和服务态度的权重。如果得分较高，则表明买方对商店综合服务能力的认可。

哪些因素会影响商家？DSR值？为了让家更好的了解，本文对商家进行了探讨DSR对得分的影响进行了梳理：

如好评率、质量退货率等，会影响我们对商品的体验；平均收集时间会影响我们的物流体验；商品投诉率、售后问题平均处理时间、平均人工响应时间会影响分数。

主要有三个因素：商品描述、商家服务态度、物流服务等。

DSR对商店的重要性。

小型商店的DSR评分对商店的运营至关重要，它将影响整个商店的推广渠道。如果商店是小的，DSR如果分数太低，会严重影响商店和产品的声誉。对于新用户来说，商店分数低会导致新流量转换减少；对于老客户来说，过了一段时间，你的商店购买产品时，如果他发现你的商店分数下降，他就不愿意去你的商店购买商品。

另外，如果你的店DSR评估周期中平均得分低于4分.为了保证用户的消费体验，平台也有可能退店。

再加一点，DSR评分不同于商业体验：DSR评估周期为前1天至前60天的数据，低1分，高5分。与商家至少3分的体验分，计算近90天内货架上的体验分。

## 二、什么是维持DSR高分需要满足的基本条件？

取得高分的基本条件是什么？我总结了三个要点：

，产品。为了保证产品质量没有问题，实物符合描述，性价比要足够高。当然，好有一定的品牌度。

第二，服务。为了获得高分，我们必须严格控制前、售中、售后的全过程，及时、有效、准确地回复。只有用心服务客户，为客户提供良好的购物体验，才能降低用户的差评率，提高店铺的口碑。

第三，除了产品和服务外，还要加强操作环节的质量控制，确保产品质量，即使是运营努力，有针对性的维护跟踪用户，也可以通过操作跟踪回访用户，收集用户反馈，逆向升级，优化产品。

## 三、商业升级DSR需要做什么？

如何提高分数？一是保证产品质量，不夸大产品价值，保证实物与描述一致，保证产品性价比足够高。因为把握不好，会直接影响我们的产品体验。

还要注意服务员的态度。不同的买家在购买产品时会出现各种各样的问题，这就要求卖家有足够的耐心和性，及时准确地回答用户。由于您的售前咨询服务已经完成，您可以避免一些负面的售后评估，而不影响业务的体验点。

后，也可以去一些包装速度快的物流公司合作，提高运输速度，避免运输速度慢导致店铺分数下降。

## 四、小卖部销量增长5倍。

### 1.开发产品销售策略，增加小店销量。

先要在产品的价格、规格等等各个方面下功夫。首先我们来看看下面的两个图表：

两者有什么区别？

人们可以看到强烈的对比，这两种产品实际上为消费者提供了相同的总份额(1万g左右)，而武老三小麻花给人的佣金更高，但相比之下，武老三给人的感觉是一样的:

a.观看抖音的游客比1000多人多W以上游客较少。

b.销量下降了几十万。

c.转化率低。

为什么给消费者提供的两款产品差不多？

产品名称：武老三手工小麻花128g\*3袋2张，2袋2袋[消费者共8包，1028g]米粒手工小麻花108g\*4袋2包，共10包。

假如你是个天才，你会选择武老三手工小麻花还是米菲手工小麻花？相信大家都选择了米菲手工小麻花

为什么会这样？原因是吴老三的标题文案有明显的不足：买两个送两个包，不够具体。直播间每个产品的介绍只有一分钟，整个抖音用户的平均停留时间只有30秒以上。微博的快节奏和短时间停留要求我们尽量减少用户对决策的思考时间。

因此，用[210包]代替2张10包可以让用户付费。只有用户直观地看到产品的折扣，用户才能在短时间内满足用户的需求，从而下订单。

因此，为了让更多的用户购买你的产品，首先要学会使用引人注目的标题首先，它可以让人们觉得你的产品非常优惠，从而主动带来你的产品。其次，它还可以吸引用户的注意力，刺激他们的订单。

那怎样才能找到引人注目的标题呢？事实上，这就要求每个人在日常生活中都要有一定的心理营销。

为什么米霏的麻花[2支10支]比老三麻花[拍2支]更有吸引力？

同样，打开规格，突出更多的包数，心理上会让消费者认为9.9元可以得到很多商品，所以消费者自然会想买。在同样的佣金力量下，人才会更喜欢这种商品。

## 2.研究竞标。

利用数据分析工具，可以实时监控竞争产品的动态，了解他们与哪些人才合作，使用什么价格策略。在了解了竞争产品的竞争方式后，你可以反向制定应对策略。

## 3.筛选高素质人才。

有了数据工具，我们可以浏览全网各种带货好的人才，查看他们以前的带货数据。

通过以往的数据，我们可以筛选出高精度、高品质的带货人才，既能节约样品成本，又能提高订单率。

## 4.定价策略。

与头等舱或中腰线偏上者共同推广，我们能为达人提供相对低价格而非低价格。

所谓的相对低价格是通过组合、购买礼品等方式销售，而不是简单地降低商品价格，因为这将影响我们整个价格体系。这也是我们在做抖音商店时需要注意的一点。

## 5.提高商业催收技能。

爆款单品可以提升我们。为什么要用爆款商品来提高店铺分数？

由于这类产品已经成功地教育了用户，用户已经知道该产品是什么，它的价值是什么，它是否具有成本效益。它可以帮助我们降低成本，为用户提供更好的服务。

第二，一些超级口碑的爆款产品也可以作为福利发放，让用户对你有粘性和好感，从而提高店铺的分数。

后，在直播或短视频成功转换后，引导用户实时跟踪物流状态。一旦用户确认收到货物，您将立即通过电话回访，做好售后服务，引导用户表扬，从而提高商店的分。