

# 拼多多商家开店一定把后台规则了解清楚

产品名称	拼多多商家开店一定把后台规则了解清楚
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	2980.00/套
规格参数	
公司地址	河北省唐山市路南区建国楼6楼2号
联系电话	13472927123

## 产品详情

拼多多的规则，可以从几个维度进行了解，虚假发货，流量获取规则，或者说产品权重计分规则。

拼多多虚假发货：一般会从2个维度进行判断

1、发货后，24小时内无物流信息更新。这个主要指拼多多商家发发货后的24小时内必须要有物流信息更新（不包括揽件的信息更新）。因此，这个在与快递公司谈合作的时候需要沟通好如何有效配合。尽量避免这种情况发生。

2、发货时间必须根据拼多多商品类目要求进行发货，否则将追加处罚。一般在消费者拼团成功后48小时内必须完成发货，不同的拼多多商品类目的要求不一样。有些事24小时，有些事72小时。所以，拼多多商家开店后必须在拼多多商家后台-规则那边了解清楚。

拼多多流量获取规则其中重要的是：拼多多关键词搜索排名；

这个是拼多多流量比较大的一个端口，也是拼多多商家可以通过运营打开的流量端口。如果有商家想要了解拼多多排名搜索规则，那就需要先了解影响排名的因素有哪些：

- 1、拼多多产品销量
- 2、拼多多店DSR评分
- 3、转化率
- 4、点击率

按照目前拼多多的排名权重规则，从大到小依次是：销量>转化率>DSR评分>点击率。

从拼多多排名权重的排序来看，拼多多商家应该就可以知道销量的重要性。这也是为什么所有做拼多多的商家都一定会做单量的一个原因。通过努力做单量来快速累积销量，从而提升产品的权重，进入起到

提升排名的作用。

而第二名为什么是转化率而不是DSR评分呢？DSR评分不是很重要吗？没错，DSR评分是很重要，但还要看在哪方面比较重要，如果你要报名活动，那这个就显得非常重要，评分不够就报不了名，你说重不重要？

但相比起排名，转化率会更重要。我们可以通过销量这个大权重来分析，拼多多会通过销量来判断消费者是否喜欢这个产品，如果消费者喜欢，那你的排名就高，这就是拼多多的排名逻辑，简单粗暴。

反过来推，销量高说明消费者喜欢你的产品，这个就觉得拼多多给你多少流量，给你更高排名。那转化率是否也是说明消费者是否喜欢你呢。举个例子来看，有1000人点击你的产品，有100人购买了，和1000人点击你的产品，有10个人购买了。转化率高的自然消费者就更喜欢了。因为拼多多现在就要GMV，GMV越高，他去融资的资本就越好。所以，拼多多就会把流量给对转化率高的产品，产品的排名自然就更好了。

但是，假如DSR评分太低，那么就会影响你的转化率；同样道理，点击率也是一样，只是点击率的权重比较小。