

我们如何提升权重，让引流更简单？

产品名称	我们如何提升权重，让引流更简单？
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市西湖区西斗门路3号天堂软件园A幢1楼1034室（注册地址）
联系电话	15824487015 13605817015

产品详情

权重是一个比较模糊且相对的概念，但是它是淘宝搜索引擎的判断依据，权重高低对排名影响巨大，对于新店铺来说基本上没有权重，产品搜索排名很低，就算我们的产品再好，没有人能看得到，那也不会有转化的。

一、如何判断店铺权重情况

- 1、当我们的店铺自然搜索流量根本没有或者出现持续下滑时
- 2、产品的详情页跳失率高，店铺转化率低下时

如果出现上述两种情况时就说明我们的店铺权重出现问题了

二、哪些因素会影响店铺权重

【店铺数据】：消保、动态评分dsr、退款纠纷率、好评率、投诉维权纠纷率、旺旺响应时间、滞销率、动销率、售罄率、支付宝使用率、7天无理由退换货服务等加权

【商品数据】：销量、GMV、人气、收藏、转化率、客单价、复购率、下架时间、销售增长率等

【处罚类】滥发违规信息、虚假交易、处罚、低价交易、假货、店铺违规等降权

三、如何提升店铺权重

上面我们了解那么多影响宝贝权重的因素，但是新手卖家可以着重优化那些对店铺权重影响较大，且优化难度相对较低的因素，从而实现低成本、高效提升店铺权重，为店铺引流。

- 1、鼓励买家收藏加购

买家收藏店内宝贝，表示宝贝和店铺较为认可；买家加购店内宝贝，表示有购买这一宝贝的冲动。宝贝收藏加购越多，宝贝人气、权重就越高，店铺的整体权重也会提升。因此，除宝贝自然收藏加购外，新手卖家还可以通过“收藏有礼”等活动引导买家收藏加购。

2、提高点击率和转化率

宝贝的点击率及转化率表现好，自然排名也就越高。宝贝点击率高，表示买家对宝贝的认可度越高；宝贝转化率高，表示买家对宝贝的购买意愿强。想要尽可能地提高点击率转化率，我们可以从以下三点入手：

（1）无线端、PC端详情页要结合浏览工具特点进行投放，增加买家的购物体验感。比如无线端详情页文字往往要比PC端大，这样才能让买家获得更好的购物体验。

必须了解买家核心需求，直击痛点。明确店铺目标群体，再针对目标群体，突出宝贝能给买家带来什么好处，激发买家购买欲望。

用促销活动刺激买家下单。根据店铺实际情况创建“限时折扣”、“第二件半价”、“全店满减”等促销活动，突出优惠信息吸引买家下单，同时还可以结合上面提到的收藏加购专属优惠活动，一举两得。

3、重视DSR评分维护

DSR评分，指系统计算近180天内所有买家对店铺描述相符、服务态度、发货速度三项打分的平均值，是淘宝衡量卖家服务水平的重要指标之一。店铺DSR评分保持稳定的高分，店铺权重就越重，宝贝自然搜索权重就会不断提升，宝贝排序也会不断靠前。

在维护店铺DSR评分时，除了使用晒图好评有奖等方式来让买家进行好评外，卖家还可以通过【超级店长】批量处理待评价订单；自动回复买家评论；集中处理店铺中差评，快捷发送改评链接。

在此基础上，行有余力的新手卖家还可以对其他细节进行优化。总的来说，只要找对方法，坚持跟着淘宝的步子走，店铺的权重就会稳步提升。