

抖店带货口碑分怎么提升？如何刷上去？

产品名称	抖店带货口碑分怎么提升？如何刷上去？
公司名称	杭州北斗星网络技术有限公司
价格	.00/件
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	15868279988 13605817015

产品详情

带货口碑分的不但会影响商品的转化率，影响抖音官方活动的报名，而且直接影响你直播间的流量。

口碑分高于4.8，对推流有加权；口碑分低于4.4，自然流量会被限流，广告投放也会被限流，口碑分低于4.0广告无法投放。

抖音直播带货口碑分为5分制，低为3分，以展示，星级越多，表示带货口碑分越高。

由创作者分享商品近90天内的【商品体验】、【物流服务】及【服务态度】三个评分维度加权计算得出，越近的数据对分数的影响越大。

首先影响带货口碑分的六个要素分别是，差评率、品质退货率、投诉率发货速度、客服回复速度、退款处理速度。

其中品质退货率的意思是因商品质量和物流问题导致的退货，才影响口碑分，普通原因引起的退货不影响口碑分，而且这六项都是指近90天内的；

90天以前的，不参与当前口碑分的计算。口碑分在每天中午的12点会更新，搞清楚了口碑分的计分原则，我们就知道如何来提升口碑分。

，新号尽快卖出30单

一切办法有效地出30单，这样口碑分就会出来了。

如果这30单没差评，发货又快，那出来的就是高口碑分，对你直播间的自然流量和广告投放都有加权，你新号就不会做的那么艰难了。

第二，要有专人盯后台的服务数据监控

每天的服务分、物流分、商品体验分售后处理进度，及时响应，哪里出问题就去解决哪里。

第三，店铺要有高性价比的福利品

长期挂在一号链接放量卖，一方面拉转化率；另一方面，可以大量成交；如果自己没有这种产品，可以去精选联盟，找，评分又高的品牌挂链接；

第四，直播话术里加一句拉互动的话术

比如“我给大家这个福利价，收到后能不能给主播一个五星好评？能的给我打个能”。

你不要小看这句话，这是一个心理学话题，一种心理上的暗示和承诺，打了“能”的大概率比没打“能”的更容易给你好评。

第五，发货包裹里赠送一些小惊喜的礼品

例如卖衣服的赠腰带，卖鞋子赠袜子，卖女装的赠饰品。

再发一封这买家的感谢信，让买家感受到被重视、被宠爱，给好评的概率自然就高了！但是这招估计不适用于无货源小店。

无货源卖家的话，也可以去多多找那种有小赠品的商家去发货。

六、发货后用云短信提醒发货、提醒签收、提醒好评

第七，如果口碑分实在太低，带货口碑分低于3.8分

这个时候你自然流量也少，广告也没法投，实在太难提升带货口碑分了。

那你这个号就先放一段时间。

因为带货口碑分它是计算近90天的；90天后你再重新启用这个号，随便搞些新订单就能把口碑分数据做到4.8分左右了！