

怎样提高淘宝店铺权重和流量？|鸿石传媒

产品名称	怎样提高淘宝店铺权重和流量？ 鸿石传媒
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

有哪些因素会对权重有影响？

1、DSR：是对店铺的评分指标，买家对产品的满意度，旺旺的反应速度，客服的服务，物流速度等等都会对dsr造成影响，dsr还会对权重的影响有很大影响，淘宝平台不能主观判断店铺是好是坏，而dsr就是淘宝参考的指标，当这些都做好之后，淘宝会对店铺给一些加权的奖励，包括流量和销量的提升。

2、销量：当某个链接，或者店铺整体销量持续增长，店铺和产品的权重就会增加，并且关键词的PPC以及排名都会排在更靠前的位置，而销量高层级就会提升，层级提升后，流量上限也会提高。

3、转化：这里的转化率是zui重要的一项指标，除了正规优化方式，其余的方法都会导致人群不稳定，数据波动大等等，当真实转化持续提升后，是完全可以获得很高的权重。

4、主图：主图的权重主要是数据，以点击率为主，初步测创意图时，要参考you秀同行的设计方法，当需要二次优化，调整主图的时候，一定要确定新的主图，要比原有主图数据好，不然换图之后就会降低权重，尤其是反复上传新图片，对权重的影响更大，在调整前就要考虑好，该怎么去上，果断的上传，只有这种情况才不会影响权重。

5、标题：很多人会复制同行的标题，导致买家搜索关键词看不到产品，排名严重靠后，因为店铺权重不同，当使用同样标题后，同质化严重，优先展示的是权重高的产品，那自己的产品就没有排名了，而且标题需要及时做调整，逐渐把无效的词根替换，才能让流量一直提升。

什么样的标题才需要调整，搜索量低的，跟不上店铺提升的标题才要做调整，因为关键词的热度，产品竞争度，以及搜索量会不停的变化，一个标题并不能一直使用，必须要把好的关键词不停的替换到标题里，才能起到权重提升的效果。

6、关键词:关键词数据会影响到计划权重,以及推广效果,不要等着数据跟预期产生偏差时,才想到去调整关键词,可以尽早把一些数据差的关键词删除,当关键词的点击率提升时,质量分会相对提升,同时PPC也会降低,所以关键词跟权重的关系也很大。

想提升关键词的权重也很容易，关键词在标题中使用过会提升相关性，关键词的完整性，以及跟产品的高度匹配性，都会直接提升权重。

7、人群：用生意参谋分析进店人群，查看进店zui多的人群消费水平，是否跟产品的客单价相同，另外在查看转化情况如何，如果进店zui多的访客人群转化率zui低，那么人群标签就出现了问题。

会影响到转化率，转化率对权重的影响不用我说大家也都知道，重点是要有这个意识去发现问题，而不是等着没流量没转化之后在急着想对策，防范于未然，把问题扼杀在摇篮里。

有哪些提升权重的方法

想提升权重，无非是点击率，收藏加购，转化率的指标，想提升点击率，要学会做卡位，以及主图的优化，只有主图优化好，点击率才会提升，而卡在什么位置，决定了展现度和点击的效果。

想提高收藏加购，引导买家收藏加购是一方面，更多的还是精zhun引流，当买家搜索到产品时，可以对产品感兴趣，而提高转化率，就得说到人群标签，这个跟收藏加购的原理是一样的，要求产品标签以及买家标签是符合的，千人千面的影响下，买家搜索产品后，展现的产品都不相同，当标签调整jing准后，买家才能找到想要的产品，同时卖家也能找到自己jing准客户，提高转化率就比较简单了。

除去这些方法必要的提升权重方法，还有一些提升权重的方法也分享给大家！

1、上架前：产品上架前，主要查看两个标准，一个是店铺定位，包括产品风格，店铺装修，打算上架前就要考虑好这些，产品要和店铺风格统一，系统才能捕捉到主要标签进行流量推送，另一个就是主推产品，在推之前是不是爆款不重要，但是要找到潜力款式，并且推广后能成为爆款，

2、上架中：在产品上架中，一定要先测图测款，因为图片决定了点击率，而好的款式，决定的是推广成本能不能有效利用，而不是一直烧车去推，直接影响了关键词的权重，测款主要测的是收藏加购，转化率的数据，测图是看点击率指标。

3、上架后：当产品上架后，要及时观察各项数据指标，可以随时做调整，观察产品的浏览高峰期，当点击率差时，可以根据类目的浏览比较差的时间段去做调整，前面也说了，一定要比老的主图数据好，不然就会影响到权重了。