店铺陷入瓶颈无法突破该怎么办？

产品名称	店铺陷入瓶颈无法突破该怎么办？
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	微信加sk2324k办理
联系电话	17677131251 17677131251

产品详情

一、DSR

DSR就是指店铺的综合评分，其中包括商品服务、物流服务、售后服务做得怎样，具体描述是买家收到货后的速度以及物流送达的速度，符合程度，服务是指售前、售后服务做得怎样，物流是指卖家发货后物流送达的速度，这五个方面是要做好，主要是看买家用户在确认收货、评价时给我们点个五星好评，或者在用户确认收货时，我们可通过信息，并与用户沟通好的方式来实现。

二、好评率

[illegible]

三、上新频率

这点主要是针对于一些非标品类目，对于非标品类目来说，上新的频率如何是很重要的，上新频率的高低程度不一，所以里面会有一些店铺的产品供应链能力不行，所以或者是认为商家所店铺的上新，最迟不要超过一个月的吸？上新。一般来说，非标品店铺最好半个月上新一次，勤快一点可以一周一

四、页面停留时间

页面停留时间可能大家没有太多关注，但其实这个数据也是可以帮商家回访平台的浏览力的，[illegible]

五、卖点

在市场竞争激烈的今天，任何卖款产品的问世，对每个人都是一场无声的宣战，要想让自家产品率先脱颖而出，就需要做好卖点。

卖点的文案如果不能打动消费者，那么产品就不会受到关注，就会影响最终的转化效果，要深挖卖点，要针对卖点，因为只有对的卖点才能把产品变成真正的商品，实现从中获利的最终目标。

也就是说痛点激发消费的核心要素，也就是我们需要给予客户解决的问题，明确受众人群的痛点，也就是超出消费者预期的点，比如买东西从厨房买过来，结果买家觉得物超所值，满足感。找准你客群，