

带货口碑分低于4.0怎么办（快速拉升口碑分的方法）

产品名称	带货口碑分低于4.0怎么办（快速拉升口碑分的方法）
公司名称	广东青芒果信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	珠海市香洲区金梦巷33号2602办公A3
联系电话	13229759969 13229759969

产品详情

带货口碑分非常重要，这点带货商家和达人应该都深有体会。如果我们的直播间没流量了或者流量少了，第一时间就要先看一下口碑分是否有大幅度下滑。根据目前的平台现状，带货口碑分在4.8分以上推流有加权，低于4.6分数投流就要受到限制了；如果口碑分低于4.2分时，带货部分商品也会受到限制，低于4.0则无法投流。所以，如果想要直播间流量稳定，带货口碑分至少应该保持在4.6分以！那么问题来了，如果我们的口碑分低于4.6了，我们短期内如何快速拉上去呢？本期，就把这个问题跟大家聊清楚。

01

为什么我们要重视带货口碑分？

这个问题想必带货商家和达人应该都比较清楚了，这里再跟大家简单总结一下。之所以我们要重视带货口碑分，是因为带货口碑分应用于流量倾斜、平台营销活动提报、带货权益等场景。

以下是抖音官方给出的口碑分应用场景：

- 1、购买转化：创作者口碑分越高，购买转化越高。
- 2、流量获取：创作者口碑分越高，自然流量越大。
- 3、活动资格：平台活动均有相应的报名条件，创作者口碑分可能将作为平台活动报名条件之一，具体详见届时活动规则。
- 4、创作者权益：平台可依据创作者口碑分高低确定创作者购物车添加商品的范围、类型、数量，创作者口碑分越高，可选择的带货商品越丰富。
- 5、广告流量：创作者口碑分越高，直播间投放千川广告的限制越少。

O2

如何有效维护带货口碑分？

我们说了，带货口碑分更好是维持在4.8分以上，因为会有推流加权。做不到的话，至少也应该在4.6以上。

那么，我们应该怎么做才能维持好自己的带货口碑分呢？先从日常运营角度跟大家说一下这个问题，后面咱们再说短期内拉升的方法。想要日常维持口碑分在4.6分以上，咱们先看一下口碑分的考核要点。口碑分主要是由：商品口碑+内容口碑+服务口碑，三项综合计算得出的分数。其中，商品口碑占比高达到60%、内容口碑为35%、服务口碑为5%。从常规渠道来看，如果想要维持好口碑分，就在这三个方面逐项提升就好。

其中商品口碑尤其重要，因为其占比高达60%。要想在这方面得到高分，就一定要选择优质商家。因为带货口碑分的是跟挂车前商家体验分（即店铺口碑）和挂车前商品好评率息息相关的。选货期间注意重点考核商家的商品体验、物流体验、商家服务相关指标，这样有助于提升自己的带货口碑分数。除此之外，占比35%的内容口碑也很关键。这方面主要考核的是签收订单中的评价或者退还原因中涉及内容宣传的负反馈订单量。这方面我们要从多个方面出发，把控好商品品质的基础上，可以在店铺内多一些高性价比的福利品；还可以在直播话术里多加一些拉五星好评的话术，我们还可以在发货包括李赠送一些小惊喜的礼品，以此来拉升好评率等。

还有不懂的，欢迎跟我交流~