

抖店订单多时，如何保持高体验分

产品名称	抖店订单多时，如何保持高体验分
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	17743532522 17743532522

产品详情

但凡做抖店的商家，都希望让自己的店铺保持高订单的同时，也能保持住高体验分。

因为这就意味着店铺进入了一个好的正循环：订单多—分数高—流量多—订单持续多！

但事实上，很多店铺在订单增多后，往往会稳定不了高体验分，从而导致流量下滑甚至断层，进而不能维持高订单量的情况。

那么，如何解决这个问题呢？我们从自营的多个高订单、高体验分店铺中，总结出了一些解决这个问题的实操经验，供大家参考！

01

优质货源是根本

之所以我们的店铺能有高订单的同时也能把评分保持得很高，一个根本的原因就是我们前期找的货源都是优质的厂家资源，而且所有的产品都是支持7天无理由退货的。找优质货源的道理商家可能都懂，问题是去哪儿以及如何去寻找优质的货源？尤其是对新手商家来说，店铺前期出单量不多，很多优质厂家不会乐意去少量一件代发的，尤其是抖店还需要开通电子面单。其实解决这个问题也不难。一方面，现在

抖音小店起店的技术已经很成熟了，大家但凡能通过正规的机构去学习选品和起店技巧，大部分都能在3-7天把店铺做到日出百单的成绩，以这样的单量去对接厂家也没有太大压力。另一方面，解决优质货源的问题。除此之外，注意发货时效（24-36小时内发货），还有专业售后团队。

O2

正确的售后引导

有了优质的货源后，我们想要让店铺保持高订单、高体验分的另一个关键就是店铺要有一个非常正确的售后引导。简单来说就是，客户收到货之后，如果对产品不满意，我们要去正确引导他怎么退货。很多商家可能都知道飞鸽软件里有一个签收关怀功能，这个我们可以利用起来。除此之外，如果有客户对产品不满意，我们可以用正确引导对方去退货，把所有售后渠道提前做好，发给客户方便选择，当然也可以适当给一些补偿。如果客户对货物比较满意，那我们就可以邀请客户给店铺一个好评。总而言之，我们要尽量让店铺有好评，当客户收到产品后，商家也可以主动联系客户邀约好评，如果是好评返现的话，可以线下联系，让店铺有好评率，同时也避免中差评和品退导致评分下滑。只要我们尽更大努力去做好这些东西，店铺的评分基本就能维持在一个高分状态。

对于体验分相关得问题还有不懂的，也欢迎跟我咨询~