

# 快手小店体验分怎么提高（店铺体验分提升要点及方法）

产品名称	快手小店体验分怎么提高（店铺体验分提升要点及方法）
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	17743532522 17743532522

## 产品详情

近期我们发现，除了火热的抖音小店外，越来越多的商家开始在快手小店开店掘金了。虽然目前快手小店的整体流量不如抖音小店流量大，但是快手小店一方面目前商家数量较少，竞争没有那么激烈，流量正处于红利期！另一方面，相较于抖音平台相对“苛刻”的平台规则，快手小店的商家简直不要太快乐。尤其是对于有一定做店经验的商家而言，只需要将同步选出的爆款商品上架到快手小店，然后再把体验分搞上去，店铺就不愁没流量没订单！如何选出爆品想必老商家都已经非常熟悉了。本期我们重点聊聊快手小店的体验分该如何快速有效拉升？尤其是新版体验分增加了“店铺竞争力”以后，商家又该如何应对呢？

### NO1 什么时候需要提分？

快手小店到什么时候需要提分呢？其实这个问题没有标准答案。很简单，快手小店和抖音小店一样：分数越高，店铺流量越大！所以，除非你的店铺分数接近5分了，否则任何时候其实都有提升空间的。但从另一个角度来看：什么时候就必须提分了呢？有两个评判角度：

第1是平台提示：当后台提示店铺总分或者某项指标分有“落后”标签、因“店铺违规”分数被限制时，或者当分数较前一日下降幅度较大或分数降档时，以及当店铺某些特殊权益受限时，就提示商家应该拉升分数了！

第二是直接看具体分数。这点更直接，根据我们自己实操店铺的经验、平台明确提示以及服务过的大量商家店铺经验来看，当我们快手小店的体验分低于4.7分时，商家就应该着手提升了。因为低于这个分数，店铺流量普遍不会太乐观，我们更推荐大家将分数保持在4.8分以上，店铺流量才比较充足。

### NO2

## 新版体验分后

### 提升要点在哪里？

很多商家应该都知道，快手小店的体验分在2023年11月份经历了一次比较大的调整，目前已经正式生效。相较于以往的经验分，新版的快手小店体验分主要增加了以下几点变更：

- 1、增加了对店铺竞争力维度的考核，权重占比30%。商家提供低价好物，比如同款可比价商品价格更低，或者商品下单转化率高，以及店铺复购高，都能拿到更高分，有利于获得更多流量。
- 2、修改了对服务维度的考核。这点主要是增加了商家自主完结率以及售后差评率。通过这部分修改，平台鼓励商家自行快速处理消费者合理的退款或者退货诉求，应退尽退，减少纠纷和售后差评，给消费者带来好的服务体验。
- 3、增加了罚单对分数的影响。严重违规罚单会导致分数降到落后档，一般违规累计到一定程度也会降低分数。看完变更要点，接下来我们重点聊聊：快手小店的商家该如何有效提升自己店铺的得分？咱们接着看~NO3

### 日常维稳+资源密集提升

从以上经验分的几个变更要点不难看出，商家要想快速有效提升快手小店的经验分，除了以往围绕“商品、物流、售后服务”日常维护提升外，还要从“店铺竞争力”、“服务”以及“违规”这三个方面重点入手。首先是店铺的日常维稳，这方面主要是“商品、物流、售后服务”这几个版块。商家可以平时多关注店铺后台经验分数据，当看到有提示需要改进时，就进入相应的“指标页”了解当前拉低指标的核心问题，查看导致该问题的重点商品和商家，并做出相应改善即可。

比如：如果是商品分出现了一些问题，商家可以通过开通“运费险”减少因运费纠纷产生品退、负反馈；或者确实因为品质问题可考虑更换货源等。如果是物流指标出现问题，商家可以根据后台数据查看是预售比例过高还是揽收不及时，再针对性进行处理。

其次是改版后新增的“店铺竞争力”“服务”以及“违规”这三个方面，如何提升呢？服务和违规主要也是我们店铺在“商品”“物流”以及“售后”方面的维护，做好即可。需要特别说明的是新增的“店铺竞争力”，这个部分主要考核的是商家的价格竞争力\*复购系数 或 下单转化率\*复购系数，也就是说要么商品价格性价比超级高，要么复购率高。商家只需要围绕“价格竞争力”、“下单转化率”以及复购率等去提升即可。

比如说下单转化率方面，我们可以通过放一些低价品促转化；或放一些2元以上的福利爆品促单等。更多提升方法，欢迎交流~

