

# 淘宝店铺隐形降权如何处理？曼果教育为您提供解决方法

产品名称	淘宝店铺隐形降权如何处理？曼果教育为您提供解决方法
公司名称	湖北曼果教育咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	荆州市沙市区关沮镇合心村海洋世界C1栋3层10号（注册地址）
联系电话	4008063231 15984873314

## 产品详情

在店铺运营过程中，卖家们多少都会遇到一些问题，今天要讲解的就是关于一些淘宝降权的问题，相信有不少卖家遇到过隐形降权的问题。遇到降权问题会给店铺带来很多不好的影响，所以我们要如何挽救店铺隐形降权呢？

关于如何挽救我们店铺的权重，我们需要注意最关键的是迅速的把热销指数做上来，并且是精准的热销指数。什么是精准的热销指数：就是你真正的目标人群迅速的帮你把销量做起来。这样店铺的综合质量得分才会迅速上来，原来失去的流量和排名才会稳定回来，这里介绍几个方法吧：

### 1、直接送。

店铺内的宝贝客单价都比较低，主要购买人群就是年轻人，消费层级比较低的人群。这种人群很多，所以可以采取直接送的方式。产品成本+包装物流成本，可以控制在15元左右，送出去500单。刷单都能刷上几百个，还不如直接送。送朋友圈，朋友的朋友，500单应该不难送。购买的时候，刷二维码购买，或者淘口令都行，不要用什么关键词。然后微信全额返现。

### 2、直通车。

找精准的关键词，建立精准的计划，你要注意一点，保证每天能够有50个左右的收藏和加购。不管通过什么方式，但绝对不能刷单，尤其是绝对不要随便放在平台上刷。

### 3、送老客户。

以前肯定积累了很多老客户，来点儿累的，直接给这些人打电话，免费送，只要原价拍就行，然后微信返。

### 4、店铺的自然搜索优化布局

比如说一个店铺目前店铺内有32件宝贝，6件宝贝没有销量，也就是滞销率在20%以下，这还不错，但是店铺内有很多的宝贝都有销量只有一件，对于这种低客单价的商品来说，这样是影响店铺综合质量得分的。

很好理解，你的东西那么便宜，还有很多东西卖不出去或者卖的不好，这不是浪费资源么？另外店铺以前是有自然搜索流量的，但是占比不多，主要的流量来源是直通车，这说明当时的自然搜索布局不好。在这里，提这样几个建议：

#### (1)处理滞销商品

没有销量的商品直接删除，销量低的商品分析一下原因，如果有市场就冲一下销量，把销量至少做到每个月50笔左右。

#### (2)分析一下冲到首页所需要的销量

袜子属于低客单价的商品，所以销量因素在自然搜索排序中所占的比重至少是现在还是比较高的。所以我们可以简单的分析一下，在目前的售价下，冲到首页所需要的销量大概需要多少，如果需要的太多，压力比较大的话，可以调整一下产品的SKU。

#### (3)标题可以重新梳理一下

找一些搜索人气比较高的二级词重点突破，每个标题布局一两个这样的二级词，重点突破。

### 5、多做做活动

说这话一点营养都没有，估计肯定会被喷，但是还是得说，多做做活动，把销量冲起来，站内站外的都可以，因为销量对于自然搜索权重的提高，帮助确实很大。