

拼多多网店托管服务 提高店铺权重

产品名称	拼多多网店托管服务 提高店铺权重
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:三对一 服务内容:全托管外包 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

我公司主要经营网站装修;网站代运营;店铺运营;网站推广;运营外包

店铺的玩法有很多，那么归根到底，是要把流量做起来，有了访客，才能有转化，那么影响流量的关键因素有很多，下面我分享下个人见解给大家。

一、类目属性标题相关性权重

1、标题关键词精准：其实，标题写作中选出方式有很多，但最有科学的还是有数据支持的，拼多多上货助手建议大家借助生意参谋来查询。

2、最优类目：每天发布时选择一个最优的类目，关于这点可以参考发布时系统所推荐的，也分析竞争对手，参考竞争对手所处类目。

3、最优属性：统计首页竞争对手宝贝发布属性情况，筛选出属性次数最多的，然后结合自己的宝贝去选择。

二、店铺经营评分

其实，这个评分包含很多的东西，评分越高并不代表你的销量和展现就能越大，而且你先要把店铺的综

合评分做上去，那你评分搞了证明你店铺整体综合都很好，这时流量自然而然就会来，这点大家要知道。另外，图片评分中有这么一句话，层级上升时，评分可能会下降。简单的来说，就是层级是基于销售额的情况上下的，销售额越大层级也就越高，而销售额越大你的纠纷和售后肯定稍微也会越多，所以评分降一点很正常。

三、层级

上面提到了，店铺层级是根据销售额去评级的，每个类目的销售额都不同，在店铺层级上，层级越高流量也就越大，因为权重上去了。其实，这样理解并不错，但也不完全正确。其实，在层级中也是由竞争对手的，为什么你的第六层级流量会很多，这时因为第六层级的商家比较少，而分配的流量也就多点。但要注意，层级不同卖家竞品数量也不同，获得流量也就越大，所以层级固然重要，但不要过于执着，因为当你执着这个层级时，很可能会误入S单的误区。

四、精准人群

在今天这个电商的时代，商品都有属于自己的展现机会，和之前不一样，需要找一个好的摊位等客户有需求在购买，而今天流行性的产品去展示给别人感兴趣进行购买。其实，最终的性质是没变的，只是营销方式和推广方式变了，但是不管是做推广也好，搜索也好，通过分析自己商品的核心卖点、针对性人群，进行对商品的优化才是最好的。

关键词：只要搜索存在，关键词就一定有很大的作用，买家通过关键词搜索到你的商品，但前提是你要做好商品的内功、内页、基础等方面的工作，想办法提升关键词的排名。

推广：无论是场景推广还是搜索推广，针对性的人群不是先分析出来再去做，推广就是做了后，看数据进行人群统计，转化率和点击的统计，最后才能知道自己商品真正的核心人群、卖点、精准人群是哪个。

五、店铺动销率

简单的来说，你的店铺只有发布了十以上的宝贝才计算动销的权重，也就是说若你店铺宝贝不足十个的话，在权重上面就有点吃亏。动销也很好理解，宝贝有成交，若是滞销，建议删除不符合市场，一个月没有什么销量的宝贝，若因为你不会操作导致没有销量，可以重新优化。