

# 杭州天猫代运营公司告诉你如何快速提升免费流量

产品名称	杭州天猫代运营公司告诉你如何快速提升免费流量
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

## 产品详情

杭州天猫代运营公司告诉你如何快速提升免费流量

我们都知道，随着淘宝平台越来越成熟，现在店铺的服务质量评分在权重中的构成占比越来越大了。但是说到店铺评分在权重中是如何分布的，很多人就又是一知半解了。在这里我可以很明确的和大家说，现阶段的淘宝，运营良好，运转健康的店铺，也就是店铺服务质量分高的，自然流量的权重占比就比较高。这就是为什么一样的店铺，失之毫厘，销量却差之千里。权重是一个相对的概念，是针对某一指标而言。某一指标的权重是指该指标在整体评价中的相对重要程度。

.....

现在很多人都简单的认为，店铺权重高，它的流量大自然大，而流量大的店铺必然权重高。确实，店铺的权重是影响我们店铺商品排名的关键因素，淘宝的搜索引擎会根据店铺的权重去自动分配流量占比，高权重的店铺流量占比自然就高，同时也意味着店铺的排名可以快速提高。但是店铺和流量又不是同一个概念，它们两者之间是互相影响的关系。

图1（此图来自网络，仅供参考）

可以说权重就是一个能否更多展示给客户的流量指标和流量的依据。可以说系统就像我们以前学习的学校，系统通过店铺表现把学生分类，学生的接受程度不同，老师授课的快慢也有差距。淘宝中也一样，不同权重等级的店铺，流量的多少是有区别的。没有权重就相当于商品出现在搜索列的几率几乎为零了。如果说展现是达成了展示这一过程，权重就是决定了你店铺是否能够有展现的一个关键点了。如果你的店铺没有权重，再好的东西客户都不会看到，那你的销量依然不为乐观。那么如何提高我们的店铺权重呢？下面我就跟大家详细的说一下。

图2（此图来自网络，仅供参考）

## 一、新店的扶持期

什么时候平台都是不会拒绝新鲜血液的注入，所以为了让更多的中小卖家加入淘宝，让淘宝时刻保持活力，针对于中小卖家，淘宝店铺是有一个扶持期的。新店指的是店铺ID号生成之后的3个月内，会有自然流量的权重扶持，这一时间段的自然流量权重会比日后的高很多。老店新开也不算新店的，淘宝对于新店的扶持主要体现在以下几个方面：

- 1、所有的权重包括动态评分、转化率等都会给予一个行业平均的水平。店铺没有任何不良记录或者差评。
- 2、主图全部为实拍图，不能盗用其他店铺的产品主图，新发布的商品会比老店容易有新品标签。
- 3、淘宝旺铺专业版1钻以下是可以免费使用的。
- 4、同时淘宝还不定时给予我们店铺更多的展现机会，增加自然流量，记住，这里说的展现机会，展现不等于访客。

当然，这段时间自然流量是否能提升，还需要我对店铺进行周密的部署和良好的运营，提高我们店铺的成长权重，而且这段时间的数据，直接影响着我们店铺后期的流量获取能力。千万不要以为扶持期就绝对会有高权重，也不要盲目自信的挑战淘宝规则。所谓的扶持期的高权重也是要符合标准的，只有满足了以下条件，才能把握住流量扶持期。

- 1、宝贝没有违规，类目选择正确，没有错放类目，产品质量要好，不出售假货违禁品，没有产品质量纠纷。
- 2、持续上新宝贝，这里说的持续上新，不是说每天上新，这个关系到淘宝的动销率要求。淘宝官方规则中，有这样一个扶植点：店铺的动销率。全店宝贝的动销率必须达到50%以上才能获得整店的扶植加权。
- 3、分时段上下架宝贝操作，我们都知道在宝贝下架期间，官方的流量扶持就会驾到。但我们要注意宝贝上下架的时间分配，产品不能过多，也不能同一时间段全部上下架。不然会造成自己和自己竞争，那样就得不偿失了。
- 4、不要抄袭别人标题，复制了别人家的宝贝标题，相当于两件同样的商品，系统是不会给同样的商品分配两份流量的，因此一定是有销量且销量好的那一款得到流量扶持，那我们抄他人的东西自然就会被淘汰，因此在淘宝中也比较讲究“原创”这一说法。看到这里很多卖家会问了，新店的权重扶持我们是赶不上了，现在店铺开了比较久，但是感觉流量的权重并不高，不知道怎么才能进一步提高店铺的权重呢？

## 二、动销率问题

动销率影响店铺新品扶持，这个观点我们在上面也说明了。那么什么是商品动销率呢？ $\text{店铺动销率} = \frac{\text{有销量宝贝品种数}}{\text{在售宝贝总数}} * 100\%$ 。 $\text{宝贝动销率} = \frac{\text{已售宝贝数}}{\text{仓库宝贝数}} * 100\%$ 。经过一段时间的运营，我们不难发现，店铺越活跃，店内产品卖得越快，似乎流量就会越高，这种感觉是正确的。一个店铺的动销率是对店铺权重影响极大的，动销率高的店铺会受到更多的权重支持。就像我们的实体店一样，产品卖得越快，人流量就会越大，人流量越大，就更多人想进来看看有什么好产品。淘宝也是如此，因此想要提高店铺权重，可以先从店铺的动销率下手。店铺的动销率主要和产品的销售情况有关。我们可以通过提高原有店

铺的动销率来增加权重。具体的方法有：

## 1、下架滞销产品重新优化

滞销产品就是90天内能没有销售的产品。但是，30天内的产品都可以认为是客户不感兴趣的。我们需要将这部分产品下架，图片删除。不想放弃的话就重新挖掘产品痛点，重新优化。主要检查的内容就是产品的标题是否优化合理。产品的主图、详情页是否已经优化好。主图有没有违规现象，主图有无“牛皮癣”等。如果条件允许，可以重新拍摄产品照片。详情页要经过精心设计，突出产品的优势。

## 2、老客户活动

老客户，老客户，这个是一直强调的问题。这一招百试不厌，能最快速最有效的提高动销率，莫过于老客户活动了。而且老客户的标签是最精准的，可以给链接打上精准标签，数据会更好。

## 三、店铺服务指标的高低

我们把能衡量我们服务情况和服务质量的数据统称为服务品质指标。服务品质指标大体可分为回头率、退货率、DSR评分等，这些是搜索权重的根基，所以也是我们店铺的根本。根基不稳的店铺，就好比地基不稳的高楼，搜索权重是很难达到良性发展的。因此我们需要每天关注店铺数据情况，做到打好根基，提升顾客体验是淘宝搜索部门的根本宗旨，卖家为了顾客体验所牺牲的，很可能通过淘宝搜索补偿回来。吃亏是福，不要在意为了维护指标而牺牲。指标下降了，权重就会一落千丈。

图3（此图来自网络，仅供参考）

### 1、退款率

退货率是权重的重要杀手，每一段退货流程都会成为你权重降低的一粒沙，所谓聚沙成塔，如果退货率太高，高于了行业均值，那就必然会影响权重的。因此能用其他方式解决可以让客户不用退货的，我们尽量做

好挽留。尽量少走退货流程。尤其是低价活动过后，退货率会逐渐上升，这一点也是需要我们注意的。

## 2、DSR评分，

DSR评分就是我们常说的动态评分，DSR评分是指买家在交易完结后给店铺的“描述相符”、“服务态度”、“发货速度”三项的评分，动态评分是计算最近180天的数据。在早期的淘宝运营中，很多店家一味地追求包装，认为将店铺的产品都包装的高大上了，销量就好了，但是后遗症也比较多，那就是产品描述相符这里评分会变低。因此我们在做淘宝的时候要注意实事求是。服务态度做好客服培训。发货速度要及时，不能及时发货的要告知。

## 四、活动和平台加持，该开通的都开通

### 1、消保

其实消费者保障金对我们的权重是有一定帮助的。但很多小卖家对这项并不重视，建议早加入吧，只要对你的权重有一定的帮助，金额也不是很高，可以尝试一下。

### 2、平台的入驻

例如家装的店铺可以入驻极有家，母婴类店铺可入驻亲宝贝，企业入驻中国制造，特产类入驻特色中国等等，这些入驻可以增加产品的曝光度，同时增加相应的流量扶持。通过流量的提升，再配合新老客户活动提高动销率，就不怕权重不提升。

以上就是一些简单的提高权重的方法了，小编先给大家介绍到这里，具体的提高店铺权重大家还需要经过不断的实践来逐步完成。有句话说的对：想是问题，做是答案，输在犹豫，赢在行动。希望我们每个淘宝卖家都能赢在淘宝，赢在行动。