

店铺权重是什么意思（店铺权重如何提高）

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/837330dd452320c0e348bbf5ba288baf.html>

范文网，为你加油喝彩！

大家好，我是运营者，今天和大家来深度解密权重是个什么玩意儿。权重是一种大家都看不见摸不着，但是又真实存在的排位机制，权重决定了流量的分配多少。流量是电商网店的血液，如果没有血液就无从谈起生命了。我们只有不断补血、造血，生命才能延续，特别是需要免费流量，优质的免费流量能给店铺带来良好的转化，包括成交、收藏、加购等！而免费流量的获取要靠权重，那么权重到底是个什么玩意儿呢？我们通过下面的分析来逐步解答。

我们做过多个类目和店铺运营的人都有个体会，那就是不同的店铺每个月的平均销售额有很大差异，导致销售额这个差距的原因主要是流量和转化率不一样，大体来说，流量大的店铺销售额也比较大；流量少的店铺就算转化率再高也没多少销售额，因为转化率不可能撑破天，一般都有个瓶颈值。我们可能也发现，就算同行同类目基本一样的产品，流量还是有高低之分。为什么流量有这么大的不同呢？这里起决定作用的就是权重啦。

权重就像一个评分，得分高的权重就高，得分低的权重就低。这个得分可能跟我们上学时的考试得分有点类似，但是也有不同的地方。权重这个东西官方没有给出标准答案，也没有白纸黑字文书给大家解释，我们只能靠个人经验和大家的经验一起综合分析，得出的一个约定俗成的定理。它跟学校里考试分数类似的地方就是，得分高的成绩就好一些，就享有更多特权，可以得奖，可以代表学校去参加各种竞赛，可以多做一些事情，犯点小错老师也不会计较，得分低的犯了错就按照规矩办了！它们之间不同的地方就是，学校里面的考试得分是公开的透明的，权重得分是不公开的，我们大家都不知道各个店铺的权重得分，只知道有的店铺销量高，有的店铺销量低；还有一个不同就是，权重分是可以无限上涨的，假设学校里面考试满分是100分，权重分可以突破100分的，也许可以达到160分或200分，也许更高，比如，关键词满分为10分，那只是前台展示计算机专业简历分数而已，后台多少分，你知道吗？可能根本就不止这个分数，但是我们又不知道具体是多少。我们为什么能做出这个判断呢？那就是全靠经验领悟，我们可能在做运营的过程当中，发现过这样一个现象，那就是关键词的质量分同样是10分的关键词，拿流量的本事不一样，点击单价也不一样，为什么？我们用小学数学知识简单分析一下，就感觉这个问题不是那么简单，肯定背后还有我们不知道机制在起作用，决定了这一切。这个机制就是权重分。

到此为止，我们可能已经知道了权重分的概念，对权重的认识有了一个基本的程度。现在，我们可能会想，是不是只要把权重分提高了，就可以得到很中考有哪些科目多流量，就会有很高的销售额？确实有这个逻辑，这种想法有一定道理。但是落实到实际操作就比较困难了，因为我们很多人不知道怎么提高权重分，也不知道权重分跟哪些因素有关。下面就简要介绍一下权重分跟哪些因素有关，怎么提高权重分？

淘宝深度解密权重是什么？如何增加权重？新手必学

第一，提高展现量

展现量就是展示给买家的次数，好东西只有让别人看到了才有可能被购买，如果别人看都看不到怎么可能会购买？做电商，要想让访客看到我们的产品，就要把我们的产品用各种方法推送到访客的手机面前，不管是手淘搜索，还是推荐的方式，或者其它方式，只要产品在顾客看到的位置展现就行，然后才有机会成交。我们可以用人为干预的方式，让我们的产品增加展现机会，那就是直通车推广、引力魔方推广等，直通车主要是增加搜索入口的展现量，引

力魔方主要是增加展现入口的流量。付费推广确实可以增加展现，也可以增加宝贝和店铺权重。为什么这么说呢？因为付费推广能让淘宝平台赚到钱，你让他赚到钱了，他不会投桃报李吗？有的店铺可能遇到过这样的情况，开始有展现的产品，后来展现越来越少了，这是为什么？那是因为你没交保护费，付费推广就相当于给淘宝平台交保护费，你只有交保护费，淘宝平台才能保住你的展现机会。

第二，提高点击量和点击率。

我们做运营的应该都知道点击率是怎么得来的，它的计算公式是：点击率=点击量/展现量。这里的点击量和展现量都是网站统计工具统计出来的，我们直接用统计出来的数据计算就行了，一般生意参谋都会自动计算出点击率，我们直接去用就行。我们有人可能会问：这些数据会不会造假？我们谁也没有证据证明这些数据造假，既然没有证据证明，那就相信它们吧！宁可相信其有，不可相信其无。如果我们什么都不信，那么该相信什么呢？既然这些数据是真实可靠的，我们就要统计好这些数据，然后去分析它们，如果展现量少就去提高展现量，如果点击量少，就想办法去提高点击量，如果点击率低就想办法去提高点击率。

点击率跟很多因素相关，比如主图、标题、人群标签、价格等，我们在运营店铺前一般都做好了产品规划，产品的定价基本都确定好了，所以这个时候再谈价格因素就没有意义了，我们前期已经做好了市场调研，做好了产品定位和价格规划，现在主要从主图、标题和人群标签入手做文章。

主图要符合类目规范，不能出现违规，也不能出现极限用词等，然后就是要美观、突出产品卖点和优势；如果类目规则允许的文案之家话，可以配一点文案等，图文并茂更加生动，更容易博眼球，提高点击率。

淘宝深度解密权重是什么？如何增加权重？新手必学

主图设计好了还要写好标题，标题是对主图的一种补充，它用文字的形式给访客提供了很多核心信息，帮助买家决策。如果你的标题正好切合了顾客的需求，他就更愿意点击进去看看，点击率自然就高一些。访客搜索关键词时，首先匹配类目，其次就是匹配标题，如果标题做好了，语意精准、没有歧义，那么搜索词和标题的匹配度高一些，对点击率的提升也有很大帮助。

人群标签是必须优化好的，只有人群精准了，点击率才能高。人群标签有很多种，有些我们能在生意参谋看到，有的看不到，我们举例几个能看到的标签，例如性别、年龄、消费层级等。如果我们的产品价格是99元，看到你产品的人群消费层级都是0-50元，那么他们可能不会购买，也就没什么兴趣点击进去看看了。假设你的产品展示给了100个人，如果这100个人的消费水平都是0-50元，点击率可能只有1%，他们进去就是凑热闹的，看看稀奇；如果这100个人的消费水平都是100元左右的，那么点击率可能是10%，他们点进去是想买的，是去货比三家的。一个点击率10%，一个点击率1%，这就是人群区别了，人群标签越精准，展示的人群就越精准，点击率就越高。为什么人群很精准点击率只有10%呢？那是因为还有很多竞品的存在，访客去别的店铺了，这里的点击率都是我假设的，只是起个举例作用而已，各位没有必要纠结这些。

第二，提高转化率。

转化分为成交、加购和收藏。提高转化率就是要提高支付转化率、加购收藏率。支付显而易见就是顾客买单，只有形成了成交才算达到了目标，如果我们的店铺搞得很花哨，但是不成交，也没什么用；成交可以浮盖山给我们的店铺带来加权分，更重要的是带来销售额和利润，权重分提高了又会促进转化，这就是一个良性循环；并不是每个访客进店都会购买的，有的访客进店后会观望，犹豫不决，货比三家，他们没买但是可能加购收藏，也许溜达一圈后又回来购买了，这些情况跟我们逛街一样，都有可能发生的，所以加购收藏率也是非常重要的转化指标，加购收藏人气和加购收藏率也都可以给产品和店铺增加权重分。

当然影响权重分的肯定不止这些因素，还有DSR得分，售前售后服务，物流服务，店铺风格、视觉等多种因素，这里就不一一展开了，各位如果想了解其它方面的知识，可以去翻我的其它分享。

什么族

通过上面这些分析，我们应该有所启发吧！当然，我们只是起个抛砖引玉的作用，更高的修行造诣还是要靠个人。只要你虚心学习，不断去实践，总结经验教训，允许适度的试错，肯定会有成功的一天。最怕的就是知难而退，半途而废。做电商没有捷径可走，归根到底还是要脚踏实地做好每一个细节，才能长久！

今天就分享到这里，希望内容能给大家一点帮助。如果你想要深入了解更多电商运营“黑技术”，可以进入首页来找我私聊。有任何关于电商的问题可以在评论区留言，我们会在这里为大家解答每一个问题，欢迎大家前来交流，我是运营者，一个多年研究流量和转化提升的电商人。

喜欢该文章您可[点击收藏](#)或[点击头像](#)添加关注评论转发，你们的支持就是我的动力。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发