

详细全面的鱼小铺开通方法 2

开通方法说明：

- 1、先看下面（一）的内容，先了解需要满足聊些指标才能被官方邀请开通鱼小铺；
- 2、然后按照（二）提供的方法优化你的账号，把账号做得更优秀，追求超额完成这些指标，超额完成指标就能提高被官方邀请开通的概率，官方邀请了就能开通。这就是开通方法，需要花时间精力来经营账号，不是一下子就能成功的。账号做得越好成功率越高，包括我自己在内的很多人已经证实这套方法正确有效，耐心做账号吧。

关注公众号：**乔合笔记** 领取 20 个副业项目

一、开通鱼小铺需要满足的条件（指标）：

- 1、账号已实名认证；
- 2、号主身份证年满 16 周岁；
- 3、账号授权芝麻信用，芝麻信用等级良好及以上【芝麻分 600】不够可以涨，别急。
- 4、本账号及关联账户（同一个身份证名下的账号）不存在严重违规、

出售假冒商品等违规行为，闲气值必须 ≥ 80 分；不够可以能，别急。（闲气值在咸鱼我的一一安全中心查看）

5、交易指标符合以下要求：

- 1) 近30天日均在售商品数 ≥ 5 ;
- 2) 近30天登录天数 ≥ 16 天;
- 3) 近90天内无买家申请客服介入的退款纠纷订单；4) 近90天交易成功订单数 ≤ 20 笔时，要求退款笔数 ≤ 1 笔。近90天交易成功订单数 > 20 笔时，要求退款率 $\leq 5\%$ 。（退款笔数和退款率按发货后的退款数据算，未发货的不算）有的朋友会问，我都满足上面的条件怎么没有被邀请？

答：满足上述条件只是让你拥有被邀请的资格，拥有资格不代表一定能被邀请。官方更倾向于邀请优质的卖家开通鱼小铺，所以我们可以通过把店铺做得更好更出类拔萃来提高被邀请的概率。

二、优化店铺数据，提高概率的方法：

- 1、尽量提高芝麻分，把分涨到600以上，越高越好，或者换个芝麻分高的支付宝绑定。涨分的方法在支付宝“芝麻信用”模块里有，简单说就是秉持着守信原则多使用支付宝，尽可能多的使用它的各种功能。

- 2、保持每天上线，逛逛推荐页或者搜索自己感兴趣的商品，点进去看，不要秒退。
- 3、每天签到，尽量多做签到页面的其他小任务。
- 4、每天擦亮商品，提高曝光。
- 5、保持出售中的宝贝数量大于5件，商品数量不够的，可以用同一个商品发多个链接。
- 6、认真看一遍闲鱼公约，熟悉规则，不要违规不要被扣分，闲气值最好是100。分低于80的，不要再违规，本本分分的经营店铺，等1-3个月分就涨回去了，在闲鱼上的所有活动都不要去触碰违规领域。任何动作都不要短时间内频繁操作，容易被监控，莫名其妙就别你违规。
- 7、重中之重—提高店铺权重，让平台认为你是一个优质卖家！（这也是经营店铺的方法）准则：尽力做到销量高、好评多、回复及时、退货少、纠纷少、违规少。

（1）诚信交易，没信用干啥都是白扯。

（2）销量为王，销量越高越好，有销量才能说明你商品优质账号优质，有销量才会有好评等对你有利的数据。发布优质的商品链接，获得高曝光浏览量提高销量，尽量做到日均3单+（是日均，不是强求每天都出单），单个商品做不到

就多发布几个，同一个商品也可以发多个链接（文案图片最好不一样），提高曝光提高销量，

（3）商品链接的发布和优化：

1) 想卖什么就到搜索框提什么，找到“我想要”多的爆款链接，学习官的图片、文案、

标题、标签，分析它的亮点在哪，是哪一个点能吸引喜户点击链接、咨询购买，优秀的同行就是最好的老师，向他们学习，别抄袭！别抄袭！别抄袭！

2) 前期多上架商品，但一天别超过5个。同一个商品可以用不同的图片文案发布多个链接，最终筛出能出单的重点经营。

3) 商品主图要与众不同，要能吸引人点击，建议用1:1比例；文案要条理清晰，突出卖点，排版整洁；文案开头的30个字就是商品标题，标题、标签一定要包含能找到你这个商品的关键词。

4) 什么是关键词？你搜索的时候用什么词更容易找到你这类商品，那它就是关键词。

5) 价格，建议标实价，故意标个很低的价格来引流意义不大，吸引来的并不全是能接受实价的精准客户，浪费时间交流而已。而且太低的价格反而会误导系统将你判定为劣质

链接，影响曝光。你的价格比同行低太多，系统会认为你在卖假冒伪劣产品。

6) 监控商品数据，不断优化商品链接，直到能出单。能出单的链接最好不要再修改！①做一个表格，每天睡前统计一下每个商品链接的【曝光、浏览、想要】数量，分析它们当前的数值以及变化趋势（太低的价格会影响这些数据的准确性，不利于分析）。②没曝光就点“编辑”修改标题标签优化关键词，没浏览就修改主图和标题让它能吸引人点击，我想要少就修改文案和图片让人更容易产生购买欲（可以美化，但不要骗人）。一个商品一天只改一次，一天不要超过三个商品。③发布一周还不出单的就下架删除，优化图片文案重新发布，重复上面的步骤反复优化。

7) 提高曝光的方法：

①擦亮。

②签到页面里的“急速卖”、“闲鱼币抵扣”也可以帮你增加曝光。

③加圈子、发布的时候同步到圈子。

④发帖子。

8) 卖出的商品链接可以点“重新上架”重新发布，不需要发布新的链接，用老链接更有优势，建议卖出10分钟后再点，减少被审核的风险。

(4) 有买家咨询要及时回复，不然他就找别人买了。而且及时回复你的“24小时回复率”才会高，买家肯定是更喜欢找“24小时回复率”高的咨询。你不能及时回复的话，就善用“自动回复”功能、把自动回复内容改成你想对买家说的话，或者是改成买家最关心的问题的答案，千万不要写你的电话、微信、QQ，违规的。

(5) 多积攒好评、收藏、关注，争取早日拿到百次好评，可以通过发福利、送赠品、返现金等方法索要，索要的时候不要直接提【好评、收藏、关注】这些字眼，换个表达方式，换成拼音、谐音、相似字等来表达。另外，你也要主动先给对方好评，很多人收到好评后也会给你回一个的。

(6) 尽量不要和买家产生纠纷，温烂人能忍则忍，大事化小小事化了，忍住你的暴脾气。

(7) 严格控制退货率，退货率越低越好，可以用下面的措施控制：

①选择品质好争议少的商品卖，如实描述，减少纠纷；

②问清买家需求和预期，充分沟通再交易，自己先筛一遍买家，不要只想着卖出去；

③遇到奇葩买家宁愿不卖也不要扯皮，爱扯皮的人往往会一直给你找麻烦；

④买家要退货的，问清原因给他解决问题，尽量说服他别退，语言沟通、让利求和（不亏的前提下），他还是坚持要退的话就给他退，不要僵着，不要闹到他申请客服介入。

（8）确实要退款的，尽量不要走退款流程，跟买家协商用转账功能退款。（用不用这个方法看情况决定，安全第一，有包裹的还是走流程好一点）

（9）不建议刷单，非要刷的话，注意不要找你的支付宝好友刷，容易被监测到。

（10）不要向外引流，文案、聊天内容不要发微信、qq、手机号或其他各种账号，不要发各种二维码。

（11）聊天不要提到闲鱼公约禁止的敏感词、网络敏感词，买家频繁提到的话及时制止。包括但不限于这些字眼

【+、微信、微、徽、v、QQ、q、电话号码、性、奶、乳、操、奇菲、有病、原味】，更多的敏感词自行百度一下。坚持一个月左右大曝光率可触发邀请。是否被邀请开通本身有点运气成分，请长期坚持，耐心等待，坚持才有机会。

比较通俗易懂言简意赅的开通方法

- 1、咸鱼号必须正常使用，最低授权信用在良好以上
- 2、近期没有严重的违规的记录，不扣分的不算，咸鱼值在80以上（因为我小号商品违规了但没扣分，还是收到邀请了）
- 3、闲鱼账号没有出现假冒的产品
- 4、10天内成交比例是在20单以上的退款率小于5%
- 5、要买东西，可以互拍，也可以大小号拍，上一条20单不够的话这个也可以凑到20单，如果经常和一个号拍的话，不要贪多哈，每天1次就够，不同的号没有限制
- 6、近10天要连续登录，并且鱼币任务能都做就都做了，漏一个没事，尽量都做
- 7、每天照常看看别人发的东西，并且自己上架宝贝（任务都能做的话这点可以忽略）总归就是保持活跃度以上做好了之后，就等待官方邀请你了，不能说帮你百分百开通，需要自己动手做，现在都是采取邀请的方式，但几率会成倍增长。小号亲测有效哈，注册11天6天成功