

## 跨境卖家:影响产品转化的因素有哪些?

产品名称	跨境卖家:影响产品转化的因素有哪些?
公司名称	越鸿国际供应链管理（深圳）有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	宝安区沙井街道马安山社区鞍胜路35号二层
联系电话	19924493494 19924493494

## 产品详情

跨境卖家：影响产品转化的因素有哪些?不管是做国内电商还是做跨境电商，影响产品转化的核心因素只有三点，分别为产品、流量与转化率。产品，主要是选品方面，选对产品就能赢得消费者的关注、制定合理的价格，能够促使消费者下单。

当然，有时候选对产品单量不一定多，因为平台给的自然流量会比有限。因此，我们还需要主动去提升产品的流量，提高产品的浏览量与单量。消费者浏览产品之后，还会通过价格、评价、销量、物流等方面，进行购买决策，如何提升转化率也是重中之重。

### 一、关于产品的选品问题

在电商运营中，选品时其中的核心环节，很大程度上影响着未来产品的销量，因此非常重要。一般来说，对于没有经验、没技术、没资金、没资源的卖家来说，选择“copy”产品会是合适的选择。但是千万不要依赖这种方式，因为COPY产品模式是很难长久的，处于比被动的状态、竞争力也不强。

选品，还是要有自己的思路，形成自己的选品方式、风格，才能在市场上赢得一席之地。建议大家多关注平台数据、第三方选品数据、潮流周刊/杂志，分析竞争对手爆款，来提升自己的选品体验。

### 二、关于流量的问题

选品解决之后，下一步就是流量问题。流量主要划分为免费流量、付费流量，免费流量就是通过提升产品排名获得的自然流量。付费流量，通过付费广告来为产品、店铺提升流量。一般来说，免费流量见效是比慢的，需要长时间的经营。付费流量虽然见效快，但是成本会比较高，产品甚至不一定会盈利。

因此，卖家需要根据不同物流渠道的特点，搭配使用。例如新品前期的时候没有流量，可以通过付费广告获得曝光，提升产品的排名与销量，进而形成一个正循环，提高产品的权重。

### 三、关于产品转化率的问题

产品也有了，流量也有了，就看转化率了。前两步做好还不够，转化率没有提升上去，产品销量依旧难

以提升。那么影响转化率的因素有哪些?如何提升产品的转化率?影响产品转化率的因素有产品价格、产品描述、关键词、产品图片、产品评论这五个方面，通过优化这五个方面的信息，卖家就能提升产品的转化率。

产品价格，对比同行市场定价、消费者偏好，制定合理的价格。产品描述，提升产品信息、解决消费者的通电。关键词，准确、清晰，确保目标客户能准确找到。产品图片，简单、清晰、细节展示到位。产品评论，增加好评、减少差评即可。

#### 四、店铺没有出单的常见情况

##### 1、产品竞争力大

产品竞争力大，产品难以获得好的排名，自然流量小。或者，产品无价格优势，消费者更愿意选择性价比更高的同行产品。

##### 2、流量没有引进来

产品没出单，可能是流量没有引进来，导致浏览量少、出单量小。

##### 3、产品转化率低

还有一个原因，可能是产品转化率低，优化产品listing即可。