

拼多多代运营 主图做好设计 提升店铺转化

产品名称	拼多多代运营 主图做好设计 提升店铺转化
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:五对一 服务内容:全托管服务 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

之前我们讲到了做电商其实就是卖图片，谁的图片更好，更有吸引力，买家就点谁的店，而点进来能不能转化，就看轮播图、详情页以及产品的内功了。

前期我们只要把主图做好，做出了高点击率，那后面不管是引流、收藏还是拼单成交转化都铺好了路。那怎么做出一张高点击率的主图呢？

差异化视觉展示。

接下来就和大家聊聊电商的主图视觉。如果做出差异化展示，突出重围。

上面这张图是一个很常见的商品展示页，平常我们浏览这种页面，可能一秒不到就滑了过去，但是在仅仅几秒的注意力，我们会记住什么呢？是不是“送礼品包”？为什么只能记住“送礼品包”呢。

因为在商业设计中，识读性 > 美感，这张图片就有很强的识读性。

虽然它的美感可能不是那么好，但是在众多图片里都是密密麻麻文字的时候，它的图片反而显得更加突出更有印象点，且文字很大有底色，一眼望去就可以看到并记住这四个字。即使可能买家往下滑去继续

翻找或者退出这个界面也会记得这四个字。而这张让人印象这么深刻的图片，会不点进去看看吗？

还有下面这两张图里，都是卖花生的链接，而右边这张图片的点击率是左边这些图片的好几倍不止，在花生这个大标品的情况下，外面的露出价格还比他们高了2元多，但是点击率却比左边的图片都高。标品解决了点击率的问题，还怕没有销量吗？

但标品的创意图设计也不能只靠识读性这一方法，少女 > 儿童 > 少妇 > 老人 > 狗 > 男人这条公式可以解决大部分标品的视觉差异化。

那什么是标品呢，随便想一个产品，你会发现这个产品很难有其他的形态或者款式，除了价格以外，你会优先去考虑这个产品的销量和功能，这种产品我们统称为标品。

就像上面说的花生，是不是大部分都差别不大，形状都长得一样，功能都是吃的，同质化非常严重，我们购买时考虑较多的因素就是它的价格。

所以在标品行业，做出一张好的图片是非常重要的。

我们来看这几张图。

是不是觉得都差不多，没有任何区别这四张图。那加个模特上去呢？是不是更想点进去了？

再看看下面这张

是不是又觉得没什么区别，加上小孩试试。是不是图片一下子就显得有生气了，连买回去后孩子在上面攀爬玩耍的场景都看到了。

再看下面的这张。

扫把呢，该怎么做出差异化呢？我们上面说到了，标品的图片靠模特小孩宠物可以解决大部分问题，所以我们这里呢，可以加上一只宠物。你看是不是又和别的扫把显示出差异化了呢？

所以为什么说模特小孩宠物可以解决大部分标品的视觉差异化呢，因为大部分的标品配上这三个角色的使用场景，都是一张比较生动且场景代入感不错的主图。

当然这也只是视觉化差异之一，这篇文章分享的内容更多的是标品图片上的设计差异化。再举两个例子，比如卖的电子称，图片上可以做羽毛都可以称，或者大象都可以站这种形象化的视觉呈现，又或者说置物架，有几个人躺在上面这种差异，都是可以尝试的。

主图设计最主要的就是能做出具有视觉冲击的图片，当然也不是鼓励大家做一些神图，因为一些擦边球的神图和sku低价引流一样，虽然会很吸睛，但是做店铺不仅要考虑流量，还要考虑到后续转化，比如进店10000个访客，只能转化10单，那不如好好打磨链接，只吸引1000个人进店，照样能转化10单。