

# 拼多多代运营 拼多多转化率如何快速提高

产品名称	拼多多代运营 拼多多转化率如何快速提高
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	88.80/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

电商是一门很深的学问，不仅要选择合适的电商平台，还有选择合适的产品，找到合适的运营等等....不得不说做电商是件很难的事情，没流量的时候要考虑流量，有流量了又要开始考虑转化。近期就有很多客户都在咨询我说，自己的流量上来了，但就是不转化，该怎么办呢？

不过在考虑不转化前，我们要先分析下影响转化的因素有哪些。试想一下，当我们产生了某件产品的购买需求后，到ZUI后实现转化的逻辑是怎么样的呢？

首先，我们会去搜索产品关键词从而选中我们可能会想要的产品，在点进产品链接后，会根据产品的评价、买家秀等信息来决定是否要购买。

从这一购物逻辑中，我们会发现，想要用户实现转化。DI一步我们需要保证自己的产品能够展现在有购物需求的用户面前，并让他点进产品；第二步则是当用户进店后，需要在产品中打消用户的顾虑，让其实现下单、转化。

总结：影响用户转化的因素主要就是两个方面，一是流量的准度，二是产品的内功做的如何。本次就从流量端以及产品端两个方面给大家分析一下，怎么提高店铺产品的转化。

一、流量端——想要做好流量端，我们首先要明白，我们所需要的不是简单的高展现，而要是在基于准用户的基础上来获取高展现。

所以我们要明白，在获取流量展现的时候不是说流量越大的词就是ZUI好的，而是要先满足该词与产品的高相关性。我们在产品的前期做转化的时候，ZUI好先用减法，减去在不JING准的用户面前的展现，这样的流量才会更准，转化的概率才会更高。

二、产品端——说到产品端，我们知道，标品的同质化很严重，产品性能差距不大，那在这种情况下，客单价以及产品内功对于转化来说，就显得尤为重要了。比如说冷门产品，大概率是谁的产品价格更能契合用户的心理，谁的产品就能获得更高的进店概率。

当然，这里只是进店概率，具体想要做好转化，还需要其他因素的辅助才能实现。虽然如此，但如果说你的产品连吸引用户点击都做不到，就更别提做好转化了，所以我们需要明白，一个合理的价格定位对于产品来说是很重要的。做好了定价吸引用户进店后，我们就要开始考虑产品内功对用户转化的影响了。

下面来具体分析一下产品内功中的各项因素。

1、主图——主图总结一下，就是要根据不同产品的特性分析产品背后购买群体的心理意图，再去构造图片。如：螺丝这种购买肯定是大批量购买的，那做主图是就应该凸显厂家，可开发票，大额满减的优惠，促进大单成交。但是像女装之类的非标品，那就要创意图拍摄的风格契合消费者的喜好，价格反而不会那么敏感。

2、SKU图——还是以螺丝举例：这两款产品的SKU图哪个更一目了然？答案是十分肯定的，自然是D一个。虽然表达内容相同，但是消费者在选择规格的时候更加一目了然。

3、详情页——详情页的设置要满足什么呢？首先和主图一样，要先研究明白自己产品的人群消费特性。

可以从客户担心的点入手，通过详情页对痛点深入剖析、展示出来，并给到解决办法。还能通过我们与同类产品之间的对比，凸显我们的优势，来强调购买我们的理由、好处，这些方面对于转化来说都是有帮助的。

4、评价买家秀——再好的产品如果评价、买家秀没有做好，都是差评的话，那肯定是做不起来的。因为买家和卖家永远是处于对立面，但是消费者间都是统一阵容，所以评价和买家秀就尤为重要。比如同样的一款产品，一个评价9099，一个评价67，就算不考虑其他转化因素，消费者也会更信赖评价多的店铺。

5、行家心得——这块的作用和买家秀基本上是一样，并且在用户都知道评价可以做出来的现在，行家心

得对于用户来说可信度反而会更高一些，还能提到种草的作用，因此我们更要重视起来。

之后，做电商虽然产品很重要，但一个再好的品，也离不开精心的运营。好似酒香也怕巷子深，好的产品没有好的运营出谋划策，制定合适的运营计划，营销方案，好产品也只能放仓库睡大觉！