

拼多多平台代运营公司 店面转换率差是怎么回事导致的？做店秘笈

产品名称	拼多多平台代运营公司 店面转换率差是怎么回事导致的？做店秘笈
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	
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

店铺的转化率低，怎么做

对于店铺来讲，流量是生命。但是并非每个流量都能有效下单消费，所以提升店铺的转化率至关重要，直接关系到店铺的销量和营业额。

转化率分三种：流量转化率、询盘转化率、支付转化率

一) 流量转化率 = 有效流量 / 总访问流量

有效流量是指进入到店铺的流量，无论是通过那个渠道进入到店铺和产品单页。这个流量能够在店铺有效停留，并且查看翻阅店铺产品信息，有消费者动作的流量。

总访问流量是指单次点击访问店铺的流量，这类流量驳杂混乱，没有很高的度，稂莠不齐。

如何提升店铺的点击率，和店铺访问流量呢？

这个就需要从店铺的推广曝光，店铺的主图和标题去吸引更多的消费者点击产品，进店铺。

推广曝光：

一种：付费推广。砸钱开直通车，开启多多场景，多多搜索，利用平台的各类推广渠道去进行宣传，提升店铺的点击率。

第二种：优化设计产品主图和产品标题关键词。利用平台搜索推广，让更多消费者通过输入关键词，浏览到店铺，提升曝光率。

第三种，做好店铺的基础和内功，让店铺突出鲜明风格，提现产品明显优势卖点。利用店铺和产品标签，积极利用好消费者标签，作好千人千面流量渠道推广。做好店铺产品收藏分享有礼等自营销手段，通

过消费者关注分享后，作二次推广，让店铺利用社群效应，传递给更多人群，吸引这类人群流量访问店铺。

第四种：平台各类活动。老百姓买东西，心里都有谱，知道什么时候便宜，什么时候买。618大促，双11活动等时节便宜，大量流量会在这时候涌入平台，通过各类活动入口进入各个店铺，浏览下单。积极参加平台的各种活动个，利用活动优势，引入大化的流量。

第五种：开启店铺直播。平台直播项目20年10月份才启动，是大量流量的聚集地。目前也为消费者停留店铺，提升权重提供了非常好的一个渠道。每天三小时以上直播时长，进入直播广场，利用付费直播，推广自家店铺直播间，提升店铺的曝光率和点击率，给店铺提升大量流量。

流量获取的渠道多种多样，主要核心点就是店铺自身的包装修饰，服务质量，产品的优势卖点，再则就是砸钱打广告，也可以引进大量流量，后就是积极去响应平台各种玩法。商家在平台开店铺，平台想从商家手里挣钱，肯定是先给予，再索取的。所以在这点上，平台给出的各种流量渠道，一定去积极接纳适应。跟不上平台玩法，终都会被其他同行干掉。

二) 询盘转化率 = 客服接待咨询量 / 产品页面访问流量

店铺有流量却没有销量，什么问题呢？这是很多店铺运营一段时间后都会面临的问题，也是很多店铺运营遇到的瓶颈。究其根本原因就是询盘转化率低。

如何去提升这个询盘量呢？

很简单，有这个消费需求的无非就俩种，一种是刚需消费者，对产品是一定需要购买的，重要的就是消费者买哪一家的。另外一种看重优惠价格的消费者，这个产品有没有无伤大雅。

从这俩方面去看问题，就会迎刃而解。

1. 提升流量的度。这个维度就比较多了，可以从流量渠道入手，做好标题的关键词优化、做好直通车的目标消费人群定位，定时定点区域投放，减小投产比的同时，提升流量的度、做好活动预热，产品种草，激活老粉丝流量，维护粉丝群体，通过复购加深产品标签。

2. 做好商品详情页。详情页设计全面，涵盖的内容多，让消费者对产品 and 店铺产生信任是消费的一步，这就需要展现公司实力，讲述品牌故事，工厂规模等。接着就是产品自身的优势和卖点，对比同行有差异化，同行有的我们优，同行没有的我们优。

三) 支付转化率 = 下单流量 / 进店访问流量

商家大的苦恼是什么？店铺开了，产品上了，没有流量，没有销量。销量怎么来呢？店铺一切准备工作铺垫好，有大量流量进店访问，利用产品优势和店铺优惠留下这些流量。这就是销量。

销量 = 流量 * 转化率，营业额 = 销量 * 客单价。想要挣钱还得从流量方面入手，流量有了，就要开始提升支付转化率，这些流量不是进店观看产品主图而已！他们都是可能的消费者。

想要将产品卖给消费者，就一定要能打动消费者的点。

1. 产品优势卖点。产品自身的优势亮点，卖点。对比同行呈现出的优点，如果在任何方面都没有优势的情况下，制造优势！让利给消费者，调整价格。当然这是下下策，价格战是恶劣的竞争手段，对于整个电商环境都是不利的。

2. 消费者痛点。能够有效解决消费者痛点，帮助消费者解决问题产品的更能打动消费者。

3. 促销价格。价格永远是商家避开不了的问题，即使你的商品再好，价格高，也会让消费者避而远之。产品差不多，价格比你家产品更加低，营销活动更多的店铺越能够起量，那只能是白白宣传产品。这一块就需要店铺找准产品定位，是引流款，还是利润款，关乎切身利益。
4. 产品质量。价格再低，产品质量差也不会有太多的消费者光顾。更不会有回头客复购，这对于店铺权重是极大的损失。开店一步，好的产品。
5. 店铺服务。这块包括产品发货速度，客服素养质量，售后服务等内容。只有这些都能够有保证的话，消费者就有很大的概率会下单了。
6. 评价和行家心得。这块也是重中之重。有经验的消费者一定会浏览这类版块，看买家秀，看产品真实情况，消费者和消费者之间是一条战线上的，店铺永远是阶级敌人。充分利用评价和行家心得，支付转化率也能有效提高。
7. 关注和分享。这块就比较简单了。好的产品才值得推荐。产品好，然后做好分享关注有礼，维护好粉丝，出现老带新的情况并不稀罕。也能进一步提升店铺权重，提升转化率。

以上是运营小白归纳整理的关于店铺转化率的一些经验之谈，如有遗漏错误之处，也望各路大神指点指点。