

拼多多店铺运营技巧及经验分享 杭州拼多多托管服务

产品名称	拼多多店铺运营技巧及经验分享 杭州拼多多托管服务
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	100.00/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

拼多多店铺运营技巧及经验分享 杭州拼多多托管服务

一、详情页

有些拼多多商家很苦恼即使自己商品的曝光和点击都不错，可就是没有转化。想想看，买家点击进来后，看到什么才会有购买欲望呢？详情页。

买家之所以点击进来，是因为想买主图上的商品，所以，详情页千万不能挂羊头卖狗肉；

之后，还要以买家的眼光，看待自己的商品：

进来后，看到什么，我才会买，打消买家的顾虑。

所以，商品详情页应该具备这3项描述：

1) 商品的使用效果图

有时候文字常常是难以将商品的使用效果，清楚地表达出来，那么，可以通过图片将商品的功效、使用效果传达给买家。再配上精练的文案，清晰地告诉买家这个商品怎么使用、使用后的效果如何，击中买家的痛点，刺激消费。

2) 商品的成分表

买家买一件商品，一般都会关心这件商品的材料或成分，所以，需要将商品的成分表，添加到详情页。买家看到有符合自己需求的商品，会优先选择购买。

对于一些不常见的成分，可以适当予以解释，特别是作用，会有不小的帮助哦！

3) 买家秀、明星秀等图片

如果单纯只有模特图，是比较难刺激到买家的，毕竟不是人人都有模特身材。详情页中如果添加一些买家秀、明星秀、达人秀等图片，就非常必要了。

买家一看，咦，他们用着效果不错，我也可以试试，于是，就买了。这就是一些真实图片秀的魅力。

除了详情页，商品的轮播图和描述也非常重要。一些买家根本就懒得去看详情页，直接看轮播图，就决定买还是不买了。此外，商品的描述不要太夸大，否则是很容易引起售后问题的哦！

二、制作拼多多主图前，要知道这些

商品转化低，很大程度上是因为商品详情页出了问题，所以，要找找看详情页问题在哪，然后，有针对性地优化，才能够提高转化哦！

另外，拼多多主图好不好，从商品的点击率，就可以看出来，因为主图是影响商品点击率的第YI要素；这也说明主图间接影响着商品的销量。所以，怎么制作拼多多主图，可以看下下面这些信息。

1、对商品要有充分认识

对自己的商品都不了解，想做好主图，那基本是不可能的。

拼多多主图并不是只要将商品放上去就行了，毕竟同样的商品在拼多多上非常多，是否能脱颖而出，就要看主图能否表现出商品的特点及卖点，这样才能吸引买家点击。

2、了解顾客需求及产品价值

虽然找到了自己商品的卖点，但如果主图展示的卖点，不能击中买家的痛点，也是不能打动买家的。也就是说，这个主图是不好的。

所以，了解买家的需求不可少，同时，还要知道自己的商品能为买家带来什么价值，所以这两点是必须要有的。

3、找到合适的美工

每个美工都有不同的设计风格和习惯，相同的要求给不同的美工做，出来的图片效果也大相径庭。

而主图又需要跟店铺风格相符，才能提高效果，所以要找到合适的美工，才能让拼多多主图带来更高的点击率哦。

4、参考对手的商品主图

不少拼多多商家会有过这个疑问：为什么相同的商品，对手的点击率比自己的高很多？

那么，可以从这个突破口，优化自己的主图，将自己的主图和对手的主图进行比较，看看对方的优势在哪，取长补短，相信会有更好的效果。

5、测图，进一步调整

主图做出来之后，还要进行测图来进一步调整，通过对比各个主图的点击率，找出点击率ZUI高的主图，作为商品的首图，好确保更好的点击率。

总结：每张主图应该放什么

D一张：主图，注重点击率

第二张：细节、卖点

第三张：效果图，实拍、尺寸

第四张：营销图，引导收藏、领取

第五张：营销图、引导转化

第六张：买家秀、售后服务

第七张：产品

第八张：整体图