

# 拼多多代运营全托管之主图营销设计思路

产品名称	拼多多代运营全托管之主图营销设计思路
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

### 一.主图的视觉把控

#### 1.背景与产品的区分

可以把产品的生活场景代入作为主图，产品直接使用场景图片，这样对买家的视频有较强的熟悉感，容易对这样的图片产生点击的兴趣，同时也能知道产品的真实信息，尤其是户外休闲坐垫，如果你只用产品作为主图，我相信会有大部分买家看到图片后都不会知道这个产品的用途。当然在做使用场景的时候产品与背景也要有明显的区分，突出产品。

#### 2.文案节奏的把控

##### 1.产品卖点突出

在做主图的时候可以先把产品的卖点列出来，分出主次卖点，同时也要去搜集同行优秀的产品创意图片卖点，他们的展现方式，风格等，那么找准产品的卖点也很关键，一个商品会有多个卖点，在于发现买家最为亲睐的卖点，也是需要用心去判断的。

##### 2.视觉效果

商品的搜索流量来自于图片的点击率，前面讲到了文案与卖点的设计，一个好的文案需要配上优质的排版这样才能起到好的效果，排版要有特色，主次分明，就像我们做产品标题一样，用什么词，这个词排前还是排后也是有一定的讲究的。

##### 3.模特的正确使用

构图与场景相结合会有一种较强的代入感，所以在选模特的时候不说哪个模特的腿长，哪个模特的皮肤白就选哪个模特，而是要结合自己产品的特色，目标人群的喜好及审美去选择模特

## 4.颜色搭配与氛围

文案的颜色尽可能的取产品本身色，同时整张图片配色不超过3种色，文案字体，排版及背景颜色透露出氛围。

### 二.创意点击率的提升

#### 1.产品的点击率高低的解决方法

产品的点击率过低时，我们要从2个方面去深入优化，一是产品的搜索排位，看产品的主推关键词排名周边的竞品情况，从品牌，价格，销量，营销图等去对比，是不是自己的产品在这些方面就已经输了，同时去对比这个主推词大品牌商家的占比数量，如果基本是被大卖家所垄断那么就要考虑换词了。二是产品的点击率过低也有可能是产品自身原因造成的，那么影响买家点击率的几个重要维度，产品的月度销量数，营销图片的创新力，卖点的展现逻辑，产品的本身受众，使用排除法一点一点的去优化，同时关注产品的点击率变化。比较细心的卖家还会记录优化操作点后的点击率数据，以便自己计算出是优化哪个点从而达到点击率的提升。

#### 2.提升点击率技能

之前我有讲到过做创意图片的七种营销方法，没有看到的小伙伴可以私我索取。我们要善于使用差异化去提高点击率。让自己的产品主图在众多的产品里面一目了然，哪怕是显眼的背景色也是可取的方法之一。

那么在这里给大家要说到从构图上面可以用下面六种方法测试点击率

1.产品的构图与场景的高度结合，如果你卖的是野外休闲坐垫，在图片构图上可以采用真实的一群朋友同事在休闲的草坪上的相聚场合。这样更显真实与贴切

2.产品使用模特与不使用模特的去做点击率的对比。做电商就是要有不断创新与尝试的勇气，在大家都用模特的时候，也许你的反其道行之也会有意想不到的收获。

#### 3.产品的拼接图测试

尤其是有多个SKU的产品更适合用拼接的方式去做创意图片，在千遍一律的主图下，产品的拼接也不失为一种好的组合方式。

#### 4.对产品不同卖点的场景设计

同一个商品也会对应多种卖点，每一种卖点背后都有一群特定的消费群体，犹如女性职业丝袜，有些女性购买是因工作的需要，有些则是为了美，让整体穿搭体现的更好的美，而有些则是为了瘦腿的需要。穿紧致丝袜把腿给隐藏起来！

### 三.找准商品的主推规格或颜色

大家都知道一个店铺中会有一个主推款，但大家不知道的是一个主推款中也会有一个热销属性，这个属性有可能是颜色，也有可能是规格，这个要大家在店铺的管理中去发现，比如一件男性服饰，用白色属性作为主图，在一个月白色的销售件数是1000件，而紫色的月销售件数达到700件。所以会有很大一部分卖家会被数据所迷惑，认为就是白颜色卖得好继续使用白色，而不愿意尝试其他色，殊不知用紫色做首张主图的话也许会有更好的点击率。

总结：这次主要分享的是主图的营销设计，如果你不懂得怎样去做主图或者直通车创意图，那么这一篇

是你不错的选择