

# 拼多多店铺有访客没转化什么原因 拼多多店铺代运营全托管

产品名称	拼多多店铺有访客没转化什么原因 拼多多店铺代运营全托管
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

## 产品详情

从某一种程度上来说，店铺流量是店铺转化率的关键，但如果只有店铺流量却没[转化率](#)，就会对店铺发展不利，店铺发展也会存在很大的问题。那么想要解决店铺转化率的问题？大家需要做到这几点。

### 1、做好商品的基本销售

商家有一定的产品销量是非常重要的。对于店铺来说，如果没有销量，直通车是不会开的。只有当店铺有一定的商品销售量后，才需要开通直通车。拼多多产品有一定的基础销量后，可以开通直通车更好的推广；目前，商场的很多活动都有销售要求。如果店铺的销量不好，那肯定是不能参加活动的，所以基础销量是很重要的，也可以带动和添加活动。如果产品详情页做得好，转化率自然会提高。

### 2、优化详情页

详情页是决定宝贝是否有转化重要的因素，所以详情页的优化必不可少。详情页内容根据对拼多多买家的需求，布局也要美观，才能吸引买家低头购买，转化率也会提高！

### 3、产品质量是根本

拼多多虽然走的是低价路线，但商品的质量也必须有保证。否则，即使初始转化率上升，在收到许多买家的差评后，店铺仍然会被拉下。因此，拼多多的产品质量是根本，只有保证质量，转化率才能继续稳步提升。

### 4、主图要清晰

除了能够击中买家痛点、吸引点击的产品主图外，忌讳的就是[牛皮癣](#)或不必要的涂鸦。

这样会大大降低主图的效果，给买家带来不好的购物体验。没有点击，转化率也会受到影响。

## 5、使用平台优惠券

可能有些拼多多卖家不知道有平台[优惠券](#)

。这时可以打开拼多多APP，在个人中心找我的优惠券，就可以看到。然后使用这些平台优惠券，可以给买家相应的折扣，只要不触碰到买家的利益，转化率也就不会收到多大的影响！

一般来说，影响转化率的因素有很多。可能是价格太高，不符合用户的[预算](#)，或者主图和详情页做得不够好。要么就是产品没有评价，这也会影响转化。

所以转化的问题很较重要，对于拼多多商家来说也是非常重要的，对各种问题的优化也极其重要。我在电商行业做了8年，如果你想了解更多的电商知识，我们可以一起交流，一起进步！