

拼多多代运营 店铺运营第一步-产品内功优化

产品名称	拼多多代运营 店铺运营第一步-产品内功优化
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	59.80/份
规格参数	公司:澄峰科技 地址:浙江杭州 服务周期:一季度
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

拼多多代运营 店铺运营步-产品内功优化

一个合格的链接，是由主图，详情页，sku价格，标题，包裹而成的，那么我就以这个为话题，给各位商家伙伴简单讲讲吧

一，主图

主图是直接的产品及卖点的展现，所以主图的策划和优化至关重要，好的主图，好的卖点可以大大的提升买家的点击率，如果对卖点不知道怎么制定，可以参考同行爆款和结合自身产品的特点来写，产品的卖点对划分你的客户人群，突出你的产品特点帮助很大，而卖点的好坏可以用直通车去测试，主图究竟怎么样，要用数据来做支撑

另外要注意（确定你的核心卖点；添加宣传文字不要过多，主图一定要简洁明了，文字一两句突出卖点优势；主图做出来之后，找出数据表现高的主图，作为商品的首图，并进行不断的策划，优化，测图，来找到适合自己产品的几张主图）

二，详情页详情页是对产品的优势，特点的详细解释和补充说明，详情页重要的是要有自己的逻辑，不然会显得杂乱不堪，买家也不太愿意读下去，正常一个合格的详情页围绕【产品海报-痛点-卖点展示-细节展示-商家服务】这个大框架去完善和丰富的，好的详情页可以降低客服的接待压力，提升链接的转化

率。大家在制作详情页的时候，可以对比同行，把自己的产品优势放大，就比方说（人家的灯泡有四种颜色，你有六种颜色，人家的充电宝续航3个小时，你能续航5个小时）人家没有的你有，人家有的你的产品做的更好三，价格

很多商家伙伴，都知道低价引流，确实低价引流有一定的效果，可以很快的提升点击和访客数，但是从长远角度考虑，不符合你的价格带的人群进店，转化率不会很高，而且时间久了，你的人群是很乱的，这部分人群可能并没有你需求的人群的购买力，不利于链接的发展，会对产品曝光产生负面影响，而且平台也是禁止这种现象的，也希望各位商家伙伴设置好合理的价格区间，做好自然搜索，不要捡芝麻扔西瓜

四，标题

买家搜索关键词来寻找他心仪的产品，一个好的标题，是一个爆款的地基，一个产品息息相关的标题，并且有足够热度的标题可以大化的为产品带来流量和访客。若关键字使用不当，如果前12个字里没有和你产品相关的关键词，买家就搜索不到你的产品

1，找词的方法，方法有很多，可以去推广工具，搜索词分析里面找你类目的热度较高的关键词，也可以去推广计划，新建计划，去自定义计划中查看推广词的相关热度，也可以去前台，搜索你的产品的核心关键词，下面会有系统推荐的一些长尾词，也可以根据这些来组标题，【记得不要关键词堆砌，标题里带上你的属性词修饰词，并且不要直接用同行爆款的标题，他的标题虽然流量很大，但是你直接用的话，是承接不住他的流量的，买家是很难搜索到你的产品的】

2，标题的关键词顺序颠倒不要紧，只要你的标题中带有关键词字眼，搜索引擎是能够抓取到的，取好自己的标题之后，确认自己的核心关键词，养好自己的关键词，作为自己主要流量来源

3，标题组合一般是：产品核心关键词+属性词+人群词+促销词等，不同的类目标题组合也会不同，实际商家伙伴可以根据自己和类目来调整

这些是一个合格的链接应该有的东西，当然链接能不能起来，能不能成为爆款，因素还有很多，但是商家伙伴们要知道，内功是产品的基础，只有做好内功，你报活动，开直通车才有效果，不然可能流量进来，也没有转化