

拼多多代运营 提升拼多多店铺转化率的四个关键

产品名称	拼多多代运营 提升拼多多店铺转化率的四个关键
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	69.00/份
规格参数	公司:杭州澄峰科技 服务期:一季度 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

拼多多代运营 提升拼多多店铺转化率的四个关键

有些卖家总是只会把注意力放在流量上，却没搞清楚只有超高的转换率才能带来高流量。试想一下，拼多多给你的流量都转化不了，给你也是浪费，还会一直给吗？

我们几家店中的一家，单日的访客就有三万多，我们从开始考虑的就是转化率而不是流量，事实证明，高流量我们也拿到了。

要跟大家分享的就是怎么做好高转化率的关键点。

我总结为超级转化率的四个关键词：细分客户、购买理由、超级图片、超级文案。

以下的内容非常重要硬核，大家务必收藏起来，反复仔细研究：

1. 细分客户

首先要找准能为你的产品买单的、真正的用户是谁。很多卖家根本没认真想过自己的客户是什么样的人，什么流量都吸引，男女老少的都来看两眼，你的转化率怎么可能会高？自然也就导致平台给不到你流量，然后越来越差，恶性循环。想想你的店铺是不是这种情况。

正确方法怎么做？

假设我们产品的主要用户就是宝妈这个群体，那我们只需要集中这类用户就可以了，其他都放弃掉，对

标来做运营策略。不管是主图、评价还是其他方面，都围绕着宝妈来定制，那终吸引来的当然都是宝妈群体，其他那些不相关的一看就知道不是自己想买的东西，也就不会点进来了，自然可以把我们的产品转化率做到高，也可以给到平台一个反馈：我们就是卖给宝妈的产品，那之后平台再给到我们的都是以宝妈为主的流量了。

流量总量来看好像是变少了，实际上只要让平台了解清楚我们的标签和用户，我们就能获得更多流量，你还需要担心卖不出去吗？

细分客户的核心就在于你越了解自己的用户，你获得的流量就越。

2.购买理由

我们的页面，一定要让客户看到就能产生购买冲动。

怎么做到呢？记住以下三点：

目标客户的需求，自己的产品如何去满足这种需求。

目标客户解决自己的问题或者需求时，有没有其他的选择。

你的方案比其他人好在哪里？

以上三点一定要在你的产品页面里体现出来，同时要去分析同行，他们是怎么回答这三个问题的，你要做的就是比

他做的更好就行，那你的转化率自然就能上去。

3.超级图片

卖产品其实就是卖图片，但几乎没什么卖家做出超级图片。

超级图片是什么？

熟悉感：目标用户一看就知道这是符合他需求的产品，潜意识里看到图片上的场景就会去点开。

例如卖给名媛，那么图片拍摄自然要非常精致，比如去一个别墅的场景里去展示，就是为了让这类用户在这个场景里找到熟悉感。

制造一秒卖货

我们之前卖过一个足浴产品，产品大特点是液体状，因此我们去做图的时候就需要让客户一秒钟了解到这个特点。

4.超级文案

之前我们给一个卖苏泊尔砂锅的卖家研究出了一个非常棒的文案。

他当时的的问题是：同行卖19，而他们需要卖到79，虽然两者材质完全不一样，但外观看上去是一样的，消费者无法分辨，就全都去买便宜的了。我帮他想出了一句文案：差的材质会致癌。用户一看自然就不敢去买那个19块钱的便宜材质的了，多花点钱买健康的。

以上就是我们打造超级转化率的四个关键点！

一、找到容易买单的用户；

第二为自己的产品设计出的购买理由；

第三设计出一秒卖货的超级图片；

第四提出一秒说服客户的超级文案。