

拼多多直通车代运营 商品主图优化 提升点击率及访客率

| | |
|------|----------------------------|
| 产品名称 | 拼多多直通车代运营 商品主图优化 提升点击率及访客率 |
| 公司名称 | 杭州臻广科技有限公司运营部 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室 |
| 联系电话 | 18966166821 18966166821 |

产品详情

在写作之前，我们先插入一点“直通车”的知识点。想必商家朋友们对这个名词并不会陌生，坊间传言：直通车就是“权重不够，拿钱来凑”的运营方式。这句话虽有调侃意味，但却非常在理儿。不过，商家朋友们还需要了解一点：不是一开了直通车，电商平台就会无节制地给你流量扶持的，也就是说不是交了钱，就有很大的回报的，不然电商平台就变成了资本角逐的战场了——谁有钱谁玩，没钱靠边儿站。这显然不符合电商平台良性生态发展的长期规划。因此，开了直通车并不意味着店铺流量和销量的飙升，因为消费在意的不是你的店铺是否开了直通车，他们在意的是店铺主图、详情页、销量数据、买家评价等等。

拼多多直通车代运营 商品主图优化 提升点击率及访客率

那么，直通车还有开的必要吗？

——当然有，不然现在开车的费用不会那么高！关键在于我们在何种情况下开车！直通车的付费流量跟自然搜索流量有共通之处，都是通过关键词搜索，获得展现，再通过点击，形成流量。因此，当店铺的主图、详情页、销量数据、买家评价这些因素没有完善好的情况下，贸然开车是难以以小成本撬动大流量的。

这篇课程，我们就重点讲一下主图的优化技巧。

在上节课中，我们提到一个公式：流量=展现*点击率。可见，当展现值一定的时候，点击率就成了决定店铺的访客人数多寡的关键点。因此，当我们把商品的权重、宝贝的排名，关键词展现都做起来的时候，点击率将会成为撬动店铺流量飙升的关键节点。

1、为什么点击率是流量飙升的关键节点？

先看两个公式：花费=展现量*CTR*PPC（花费=展现量*点击率*点击扣费）/花费=展现量/1000*CPM（花费=展现量/千次展现*千次展现成本）。

由上面的公式可推导出：PPC=花费/（展现量*CTR）/CPM=PPC*CTR*1000（CPM千次展现成本、PPC点击扣费、CTR点击率），也就是说，当花费和展现量不变的情况下，点击率越高，点击扣费就越低，商品的千次展现成本才会降下来。

2、怎样提高店铺宝贝点击率？

主图！主图！还是主图！

记得是谁说过：这个世界上真有人不爱钱，但没人不爱美。主图是否优化好比女人是否化妆，妆容精致的女人回头率都不会太差。

难道标题、价格和位置就不重要吗？——重要，但不是更关键的！

为什么？因为电商卖货，本质是先卖图片！

客户看不到你的产品，他们对产品的初印象主要是通过商品主图产生的。主图做得好，会直接影响商品的点击量，进而提升店铺的流量与销售额。可以说搞定了图片，就成功了一半。

3、如何做好主图创意与优化？

1) 主图设计要饱满，多角度展示宝贝。如下图：左边的宝贝主图从多个角度展示了产品形、貌、神，既可以让消费者从不同的角度了解产品，有体现了店家在设计上的用心；而右边的宝贝主图单调且空白处多，既显得不懂，也显得店家敷衍。置换一下身份，如果你是顾客，你会点击左边的主图还是右边的主图？

2) 主图颜色和背景颜色要层次分明。主图作为整个产品对外的窗口，画面要层次分明，不宜参杂过多内容到画面中，要把卖点置于更显眼的位置。如下图，左边的宝贝主图画面层次过于繁杂，主图的颜色和背景色差不多融合在了一起，加上后边的摆设和模特手里拿的手提包过于抢眼，有喧宾夺主的意味，衣服的卖点都被淡化了；而右边的宝贝主图，浅色背景将衣服的颜色衬托的相当醒目，很容易对顾客产生视觉冲击。

3) 忌盗图和照本宣科。主图的设计要与自身产品相契合，直接抄袭别人的宣传图片，既要面临店铺处罚

风险，又容易产生东施效颦的结果。

4) 细节卖点提炼展示，视觉设计和卖点文案并驾齐驱。华丽、高雅的主图虽然容易吸引点击，但缺少卖点的产品也很难吸引消费者注意。消费者对店铺产品的印象来源于图片，要想进一步加深买家喜欢就要把宝贝的优点在主图中展示出来，提高买家点击下单的意愿。

4、插播小知识：关于主图和文案的处理关系

a、非标品，主图创意>营销文案。

对于非标品，例如女装，女鞋类商品，消费者购买的心理：只买好看的！而主图，尤其是头图的创意，恰恰是满足消费者这一心理更直接的手段。文案绘声绘色的描绘远不如图片来得真切，这类商品的主图一定要突出上身效果。

b、标品，营销文案>主图创意

对于标品，如手机、洗衣机、电视等功能性产品，尤其是品牌商品，消费者更看重的是商品的性能以及牌子的保障，因此，在主图中嵌入产品核心卖点和售后保障等文案是吸引消费者的要点，而主图的作用更多的是证实文案的内容。

由此可见，做好主图创意与优化，关涉到店铺宝贝的点击率，如果缺少好的主图吸引点击，即便你家商品的权重提的很高，宝贝排名也很靠前，关键词也能得到很多展现机会，没有点击撬动转化，店铺流量和销量也不会有好的起色。

没有时间和精力投放在主图创意或者文案、标题的优化？

您可借助商家服务市场中的软件来达到事半功倍的效果~

目前拼多多服务市场仅在商品管理类目便招募了100余家优质服务商，服务内容涵盖主图打标、海量模板、定时投放、智能抠图、批量白底图制作、专题页主题图、轮播图、上下架管理、批量修改商品、详情页制作、图文视频制作等等。

更关键的是，服务商市场提供的应用软件，皆有7天或者15天的【免费试用期】，这降低了我们的试错成本。

