

快节奏时代下的主图详情也应该怎么做？

产品名称	快节奏时代下的主图详情也应该怎么做？
公司名称	唐山耐斯文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河北省唐山市路南区建国楼6楼2号
联系电话	13472927123

产品详情

你以为买家会一张张的滑动主图，然后再仔细观看制作的详情页，再去浏览评论区，就会欣然下单吗？不会的，大家都很忙，在这种快节奏的时代里，没有谁愿意把时间浪费在买东西上。

那我们商家应该怎么做呢？

很简单，就是把详情页和评价往上移，移到主图里面。五张主图，每张图都有自己的使命，一图点击率，二图吹牛逼，三图晒案例，四图搞营销，五图做保障。

先说主图的基础要求，尺寸是800乘800，大小是三兆以内，不符合这个要求的，展现量一律降低，不允许有牛皮癣。

主图怎么做？一图只搞点击率，对于图片，只有一个字，就是抄，这个点击率高就超谁，只需要在搜索访客排行榜前20名，那么这个产品的点击率一定不会太差。非标品行业呢，可以去看看推荐特别高的产品，这种产品的图片，一定不会差，找到之后抄他的角度超他的文案。

这样出来的主图点击率不会说很高，起码不会很烂，不要去想着美观不美观，好看不好看，这些都不重要，人家都不愿意点进来，后面图做得再好看有什么用。

然后就是去测图，刚开始做几张图做预备，后面用直通车去轮播测图，数据量一放大，哪个图点击率高就用哪个。

第二图吹牛逼，核心卖点就赶紧怼出来，告诉客户凭啥我要买你的。

第三张图，晒好评，晒案例。把评论区里面晒的图挑选出来做个九宫格或者做个四宫格。

第四张，搞营销，营销就是优惠券到手价，各种落差，把同行的劣势，你的优势进行一对比，给客户打

一支强心针。赠品尽量也要搞，比如说北京烤鸭，买一送一，其实就是买一只鸭子送一根香肠。

第五图做保证，前面营销赠品都送完了，后告诉客户该下单了，就是保证一下我们的售后怎么样，产品保修等等，都写一写，先别管能不能做得到啊，先保上了再说。

根据我刚才讲的这五张主图，可以参考小编的建议。其实想要拥有高点击率，除了把主图做好之外，引流的关键词精不，排名靠不靠前，展现的人群是否准确，这些都是重要因素。转化率也就是除了把详情页做好，产品的切入点，价格的竞争力，评论区的营销，也是影响客户要不要在你家下单的主要因素。