

怎么解决拼多多转化率低的问题 拼多多网店代运营

产品名称	怎么解决拼多多转化率低的问题 拼多多网店代运营
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

做拼多多店铺更重要的就是[盈利](#)

，只有店铺的转化率提升上去了，店铺才会有利润。但是具体如何提升转化率呢？如何解决转化率低的问题呢？其实分为好几个维度。怎么解决拼多多转化率低的问题 拼多多网店代运营

一、对比行业转化率

很
多卖
家不知道

从什么维度去判断

自己的产品转化率是否合格，其实一

般来说，我们都是根据行业的[平均转化率](#)

来判断自己的产品转化率情况如何，如果低于行业平均转化率，那就意味着我们产品的转化率还是需要提升的。

推广中心-推广工具-[搜索词分析](#)

-搜索词排行榜，选好产品的三级类目，查看过去7天的数据，复制到表格，删除跟我们产品不匹配的关键词，然后计算出行业平均转化率。

二、影响产品转化的因素

1、[详情页](#)布局

详情页的设计思路有2点很重要，做出差异化以及抓住买家痛点。

差异化

同样是卖强力挂钩，左边的图仅仅在详情页里的一大段文字中提到了“经得起5000g承重”，而右边的图则是用模特亲身示范，感觉上更加直观，给买家留下的印象更深刻。

抓痛点

用户痛点其实也就是我们产品核心卖点的包装，大家都知道，每个产品本身都有很多卖点，但是我们的产品卖点必须要有主次之分。

如果产品卖点没有主次之分，那就很难打动我们的准确人群。

除此之外，我们还要分析产品定位人群的[消费习惯](#)

，如果定位的是高端人群，详情页的设计风格就尽量要，不要太廉价了；如果做的是低客单产品，就更侧重营销氛围的打造。

2、SKU布局及价格

价格其实是影响转化的核心因素，尤其是在拼多多这样的平台，用户会更注重产品的性价比。

如果是没有价格优势的产品，可以在详情页、评价、承诺保障各方面去突出产品的质量；如果是有价格优势的产品，也不要一味的去做低价，可

以利用店铺关注券、[商品券](#)

来做营销提升转化，也可以设置引流的SKU和利润SKU，通过多件营销提高客单。

3、销量

销量对于拼多多的卖家来说，其实是不用太担心的，现在有很多种方法可以去做销量，比如说多多进宝、多多批发等等，都可以改销量。而且拼多多的销量是累计的，不会隔一段时间就清零。

4、评价

多多进宝、直播以及店铺的真实订单都可以用来做销量，一般来讲有20个左右的攻心评价，再加上陆续出真实订单，这样就可以累积真实评价了。

5、访客来源

店铺的访客来源对于转化率的影响也是很大的。

活动来源

针对产品的销量、价格、卖点，我们选不同的活动

场景来源

场景自定义里通过点击量反馈的转化率，选择转化率高的人群和资源位的组合

搜索来源

注重[搜索流量](#)，搜索流量的转化率是远远高出其他流量来源

6、DSR

产品DSR评分低，系统在匹配的时候会默认你产品不适合买家，搜索这个关键词的时候产品排名自然会靠后，准确流量进不到店铺，转化率自然就低。

怎么解决拼多多转化率低的问题 拼多多网店代运营