

独立站如何优化产品页面提升转化率

产品名称	独立站如何优化产品页面提升转化率
公司名称	东莞市数云网络科技有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	广东省东莞市松山湖园区瑞和路1号2栋501室02
联系电话	18002820787 18002820787

产品详情

图片来源：123.rf.com.cn

在网购日益盛行的时代，消费者购买的不仅仅是产品，更是一种便捷的购物体验。在无缝的购物体验中，优化产品搜索体验，则非常关键。

下面8种方法，能让消费者获得更好的搜索体验，同时帮助卖家提高[独立站](#)产品曝光度。

01 简单明确地表现产品的特性

虽然你可能在一个页面上有许多重要的产品信息，但不应该让客户陷入彷徨，要简洁客观地描述产品的特性，让客户可以快速了解到产品的价值。

Nerd Skincare则巧妙地应用了这一原则。

02 了解并解决客户关注的问题

在确定产品页面中包含哪些内容时，要考虑到客户会由于什么因素导致放弃购买。

例如下图这个生存带，虽然可以通过高质量的照片传送外观形象，但是却无法看出耐用性和实用性。

SlideBelts发现了客户的关注点，所以将一些重要的信息备注在了产品图片里。

03 突出明确的号召性用语

这是显而易见的，在你追求“优化”产品页面时，确保不会忽略重要的元素，如添加到购物车按钮。

04 客服聊天工具

通过聊天工具，客户可以快速得到答案，就像产品页面常见问题解答一样，有针对性地实时聊天，可以帮助解决客户的需求。

05 通过视频弥补图片的不足

在线购物的一个明显缺点是无法现实体验，不过可以通过“图文+视频”的方式将产品全方面的展现给客户。

06 展示评论和个人推荐

在购买之前，近95%的购物者都会阅读评论，调查表明，客户信任评论的次数明显超过了卖家提供的产品描述。

07 对买家的保障

通过提供更多的产品细节、产品评论、代言人保证、国家认证等等，让你的产品更有说服力。

记住，许多顾客只是观望而已，还没有决定要下手，因此，你要强调解释你的商品比竞争对手好在哪里。

08 页面内推荐相关产品和组合销售

产品页面的终目的是达成销售，卖家可以在页面内添加相关产品的展示，填充产品页面，同时也可以通过组合销售提高订单总价。