

## 好评如何实现高效转化，这4个技巧你一定要知道

产品名称	好评如何实现高效转化，这4个技巧你一定要知道
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

随着现代生活节奏的加快，很多人都开始希望能够避免一切不必要的麻烦，在短时间内直达需求的核心，快速满足自身的欲望。现代种草经济就是一种典型的例子，而好评功能相对于种草来说，虽然消费指向性没有那么明确，但是存在很大的参考作用。由买家发布的，以文字、图片或视频的形式对产品的性能和使用情况进行描述的说明，包含了个人情感和整体购物体验，具有观点鲜明、表达自由等特点，也就是我们常说的“口碑”。

你想象一下，逛街临近饭点，在某评上搜索附近的食肆，终发现了一个看上去还不错的餐厅，但对这家餐厅还不太了解。此时你通过在线店铺下方的客户评论，看到众多消费者对于这家餐厅的推荐和好评，即使没有体验过菜品，这时都会有一种莫名的冲动：我一定要来这里打卡！这样的消费冲动往往不是因为对事物的了解，而是通过其他消费者所给的反馈产生的。线上购物同样如此。

那么为什么消费者更相信商品评价呢？心理学上关于“可信性”有这样的表述：“如果让对方感到在试图说服他，你会更难取得他的信任

”。同理，消费者会本能地认为商家给出的信息都是为了说服消费者买单，但是商品评价不是，所以后续的潜在消费者更愿意参考“过来人”的意见来决定自己的选择。

什么样的商品评价促进转化？回到商品评价的本质，我们分别从商家、已购买的消费者和潜在消费者三种角度来讨论。对商家而言其作用就是引导用户快速地做出购买决策。而对已经购买的消费者而言，商品评价是拿到手的商品与自己理想的商品做对比后的一种表达。那么对于潜在消费者来说，用商品评价来对比卖家秀和买家秀以衡量真实商品价值。所以商品评价的使命无非两点：1.

引导用户形成购买欲望。2. 引导用户快速做出购买决策。由此可见，让用户形成购买欲望的评价必然是图文并茂好，而作为引导用户快速作出购买决策的点评，要的就是简单、直观、生动！生动具体的描述比数据统计更有说服力，一个热情洋溢的带图好评可能比“好评率”更加能说服消费者购买。

如何提高评论存在感？当商家积累了推动转化的商品评论，如何让消费者快速看到呢？

1.评论展示区功能。店将提供评论展示区功能。只需要在主题编辑器中的首页中添加「评论展示区」卡片即可实现将店铺的所有商品评价展示在首页（或新开设一个评论专属页面）来展示商品评价。

2.精选评论功能。而对于一些优质的商品评价，我们当然希望时间向消费者展示，在店铺后台的评论管理页面，我们可以将优质商品评价设为精选评价，精选评价将会优先在评论展示区和商品详情页的评论区中展示。

3.卡片化设置，自由调整。原先的评论区在页面的位置是相对固定的，而店铺新优化的评论区界面则是以卡片的形式被添加到商品详情页，并可以自由调整卡片在页面的相对位置。

4.更多配置权限。商家的不同运营策略下对商品评价的要求有所不同，因此在商品评论的「设置」页面，商家可以选择是否展示评论内的各个元素，包括来自的国家、认证标识、点赞数量、商家回复、评论日期等。

总之，获得消费者信任的关键在于，拥有“社会证明”，大量积极正面的客户评价就是“社会证明”，能帮你快速建立品牌信誉，提高商品转化率。同时，商品评价可以从很多方面提升的优化效果，如提升长尾关键字的排名、增加产品在人们搜索相关品类评价时出现的几率。因此，重视商品评论是从建立消费者信任的角度出发的独立经营之道，是具有长期价值的一项举措。