提升店铺转化率的4个关键---拼多多店铺代运营全托管

产品名称	提升店铺转化率的4个关键---拼多多店铺代运营全托管
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	3999.00/件
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

转化率低是很多卖家的通病，关于如何提升店铺转化率，我有4个非常重要的建议，大多数人只关心其中的两个，我看很多人也都在讲那两条，但是请注意，更重要的是我后面讲的，尤其是后一点，很多人都不注重，

下面我仔细说说，看完转化率可能会有大幅度的提升，建议点赞收藏！

点，总结一个词叫购买理由，就是客户买产品，不是去获得这个产品本身，而且要解决一个问题，你要去讲明白客户所遇到的问题，以及你的解决方案更好在哪里，但是很多商家卖产品是讲不清楚的，

比方说我近买个垃圾桶，我之前买的垃圾桶都是那种不带盖的，在面对带盖和不带盖的选择，我倾向于买一个不带盖的，我觉得这样方便，

后来我看到有个卖家的文案，他大致写的是：有盖，你的气味不会乱挥发以及不会吸引蚊虫。这样的话，是不是就把我的需求调动起来了，

就是我本来没有意识到这个问题，然后他告诉我他卖的垃圾桶可以解决这个问题；这个问题我一开始并没有预知到，他把我没想到的功能展现出来了，那我看到一定会买带盖的，

所以商家一定要看到产品的每个功能跟用户的需求之间的联系，然后把它描述出来。

第二个点，就是超级图片，大家要明白客户在淘宝上买东西，买的并不是产品，而是图片。图片有三个点非常重要，差异化、熟悉感、1秒卖货。

拿差异化这个点来说，当用户看到你这个图片，如果他没见过，就有可能唤醒他点击的欲望，这是跟客户的潜意识进行对话。

第三个点就是超级文案，卖家要学会用文字去把产品价值表现出来，比如说我给一个卖的很贵的锅写的文案，因为他卖的比同行要贵好几倍，但是同行的质量比他差，而他又不能降价，过来问我怎么办？

我给他写的是差的材质会致癌，那当消费者看到这样文案的时候，就知道这家用的是好材质，当然后面还有各种佐证，这个材质到底经过了哪些认证等等来实现对它高价值的描述，总而言之，就是一句话让客户觉得你的产品很值。