

# 内乡电商代运营,如何做好一个商品详情页呢?

产品名称	内乡电商代运营,如何做好一个商品详情页呢?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

## 产品详情

商品详情页是客户了解商品、服务的重要页面，商品详情页的好坏，对客户是否购买该商品起到决定性的作用。那如何做好一个商品详情页呢？下面一起来探讨一下。

1.戳痛点?—针对不同的群体，场景化戳痛点商品详情页一般从客户的痛点开始，为什么要从客户的痛点开始呢？因为客户往往会在生活中遇到痛点的时候，才会产生购买的需求，所以部分应该找到客户的痛点，把痛点放大，以引起顾客的注意。把痛点场景化，是放大痛点的一个常用方法。即：在什么场景下，遇到什么样的问题。可以根据不同的客户角色进行分别介绍。

2.解决方案即卖点?—介绍产品卖点，给出买它的理由前面说到痛点，那痛点如何解决呢？解决方案就是我们所要介绍商品及其卖点。我们可以把这个商品主要的核心的卖点放在卖点部分的屏，重点展示我们的优势。

紧接着，对每个卖点进行重点展开介绍。产品都应该有属于它独特的卖点，如果这个产品没有独特卖点的话，那他在市场上是很难获得竞争优势的。我们必须在产品生产之初，就明确产品的卖点，如果我们是渠道商的话，也应该把卖点梳理出来，才能和同行进行差异化的竞争。

3.如何梳理卖点？首先，我们可以去参考同行的产品，了解他们的商品详情页的卖点有哪些。他们的卖点如果是和我们一致的话，那么直接拿过来参考，并争取做得比对方更好。另外，我们还要总结出我们优势的地方，通过对比式呈现的表现方式，做个对比表格，突出我们产品的优势，让用户更加直观的了解到。

紧接着可以介绍产品的使用流程，从开箱，安装，到使用以及后续的维护，应该怎么操作？如果是服务的话，就应该重点的介绍流程板块，因为流程也是服务类产品的核心部分。

4.细节参数?—细节参数，让顾客更了解产品信息用表格展示产品的细节信息，让顾客能够明显明确的了解到这些参数，方便做购买对比，同时也是减少售后投诉的一个重要的环节。

5.售后保障?—完善售后保障，能让客户放心地下单售后也是决定客户购买一个产品的重要因素。如果售后不好，那么客户在购买之前就会有顾虑。所以把售后的信息放在产品详情页上也是非常重要的。要体现出产品的售后是真正能够让客户无忧的，并且是能够真正做到的。比如：假一赔十，只换不修，售后解决，全程上险。这些都能够提升顾客信任度。