

南阳店铺主图详情页设计,详情页如何优化

产品名称	南阳店铺主图详情页设计,详情页如何优化
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

主图是商品展示图片中首张图片，也是zui关键的一张图片，它会在搜索结果中展示，这一点足以说明它地位的重要性。产品标题及排名影响了产品的展现量，产品主图则对点击率有直接的影响，而产品的详情页则是顾客能够停留下来的基础。

1、产品主图商品主图类似一个产品的橱窗，它展示产品，传递信息，在成千上万的搜索结果中，客户在主图上停留的时间非常短，所以主图上的内容尤其重要。产品图是主图要素的核心所在，主图的吸引力、个性化，都要靠产品图来形成，产品图一定要清晰，不清晰的产品图直接影响客户的印象。

2、详情页

(1) 详情页主图详情页主图重要的一点就是要突出产品的内容，让买家一看到就知道你是在卖什么东西，当他们了解之后，引导他们继续往下浏览。

(2) 细节图买家在网上购物对宝贝的印象就来源于图文介绍，细节图能近距离展示产品细节两点，比如营养滋补类宝贝的包装加工等细节；除了图片展示之外，还要适当增加文案描述辅助说明，让买家更好的了解这件宝贝。

完整的详情页，就是整体下来让人感觉清晰明了，有理有据，买家一看就知道东西的卖点和利益点所在，也会增加停留时长。

详情页作为顾客进入店铺必须要浏览的地方，商品详情页是整个店铺的亮点和聚焦点，有很多卖家认为只要做好店铺的网页优化，设置好关键词就大可放心。但如果你对商品详情页关注不够，那商品的转化率肯定可想而知，那么该如何优化好商品的详情页呢？

首先商品详情页，是产品的展示区能够进一步激发顾客的购买欲望。网购和实体店购物很大的不同之处就是，客户不能真实的接触产品，只能依靠卖家展示的产品图片和已购买过的买家评论来猜测产品的质量，然后决定是否购买。

因此，卖家就需要在买家的关注点上面下功夫。产品图片作为zui基本的展示点，也是卖家zui容易大意的地方，卖家在做到产品图片清晰美观的同时，也要考虑到是否过度修图，造成产品与图片相差过大，这样容易在后期产生纠纷。

产品价格是客户关注的重点，除了合理的定价卖家还应该在价格旁边标注是否免运费，这对zui后的成交会产生很大的影响，如果客户在支付时被提醒另行支付运费，这样容易引起客户的反感放弃支付。

另外，评论对正在浏览的客户影响是很大的，好的评价能够促使客户即刻下单，差评过多也会直接影响客户的购买欲望。因此，卖家应该合理控制自己的差评率，对于有些过激的评论，卖家应该与评论者协商删除，以避免产生不必要的影响。如果卖家经营的是电子电器类商品，需要在详情页面标注产品的注意事项，以及简单的使用说明，能够让客户对产品有进一步的了解，进而提升产品的转化率。

电子类产品需要详细的说明，服装鞋类产品则需要具体的尺码，因为中国尺码和欧美尺码是不同的，因此卖家朋友在上传尺码表的时候要注意两者的区分。

卖家还应该注意产品的描述，产品的描述要简洁明了的突出产品的优势特点和功能，例如产品的材质、性能和型号。产品详情页面，作为店铺详情页的一部分，已经越来越受到卖家的重点对待，无论是提高转化率，还是提升整个店铺的浏览量，详情页面都能起到很大的推动作用。