

拼多多代运营店铺规则

产品名称	拼多多代运营店铺规则
公司名称	新乡市锐捷网络信息有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区下沙街道金乔街583号金湾创业大厦一区一幢815室
联系电话	18790581162

产品详情

一、详情页

有些拼多多商家很苦恼即使自己商品的曝光和点击都不错，可就是没有转化。想想看，买家点击进来后，看到什么才会有购买欲望呢？详情页。买家之所以点击进来，是因为想买主图上的商品，所以，详情页千万不能挂羊头卖狗肉；之后，还要以买家的眼光，看待自己的商品：进来后，看到什么，我会买，打消买家的顾虑。所以，商品详情页应该具备这3项描述：

1) 商品的使用效果图

有时候文字常常是难以将商品的使用效果，清楚地表达出来，那么，可以通过图片将商品的功效、使用效果传达给买家。再配上精练的文案，清晰地告诉买家这个商品怎么使用、使用后的效果如何，击中买家的痛点，刺激消费。

2) 商品的成分表

买家买一件商品，一般都会关心这件商品的材料或成分，所以，需要将商品的成分表，添加到详情页。买家看到有符合自己需求的商品，会优先选择购买。?对于一些不常见的成分，可以适当予以解释，特别是作用，会有不小的帮助哦！

3) 买家秀、明星秀等图片

如果单纯只有模特图，是比较难刺激到买家的，毕竟不是人人都有模特身材。详情页中如果添加一些买家秀、明星秀、达人秀等图片，就非常必要了。?买家一看，咦，他们用着效果不错，我也可以试试，于是，就买了。这就是一些真实图片秀的魅力。除了详情页，商品的轮播图和描述也非常重要。一些买家根本就懒得去看详情页，直接看轮播图，就决定买还是不买了。此外，商品的描述不要太夸大，否则是很容易引起售后问题的哦！

二、制作拼多多主图前，要知道这些? 商品转化低，很大程度上是因为商品详情页出了问题，所以，要找找详情页问题在哪，然后，有针对性地优化，才能够提高转化哦！另外，拼多多主图好不好，从商品的点击率，就可以看出来，因为主图是影响商品点击率的第一要素；这也说明主图间接影响着商品的销量。所以，怎么制作拼多多主图，可以看下下面这些信息。

1、对商品要有充分认识

对自己的商品都不了解，想做好主图，那基本是不可能的。拼多多主图并不是只要将商品放上去就行了，毕竟同样的商品在拼多多上非常多，是否能脱颖而出，就要看主图能否表现出商品的特点及卖点，这样才能吸引买家点击。

2、了解顾客需求及产品价值

虽然找到了自己商品的卖点，但如果主图展示的卖点，不能击中买家的痛点，也是不能打动买家的。也就是说，这个主图是不好的。所以，了解买家的需求不可少，同时，还要知道自己的商品能为买家带来什么价值，所以这两点是必须要有的。

3、找到合适的美工

每个美工都有不同的设计风格和习惯，相同的要求给不同的美工做，出来的图片效果也大相径庭。而主图又需要跟店铺风格相符，才能提高效果，所以要找到合适的美工，才能让拼多多主图带来更高的点击率哦。

4、参考对手的商品主图

不少拼多多商家会有过这个疑问：为什么相同的商品，对手的点击率比自己的高很多？那么，可以从这个突破口，优化自己的主图，将自己的主图和对手的主图进行比较，看看对方的优势在哪，取长补短，相信会有更好的效果。

5、测图，进一步调整

主图做出来之后，还要进行测图来进一步调整，通过对比各个主图的点击率，找出点击率最高的主图，作为商品的首图，好确保更好的点击率。

多看拼多多规则

在拼多多开店的时候，我仔细阅读平台各项规则，如：延迟发货、缺货、货不对板、虚假发货等，一定要重点关注。为了少走弯路，在开店前一定要弄清楚拼多多各项规则。如果有不懂的地方，一定要去问拼多多官方商家客服。因为想要在平台有好销量，少违规，那么，规则就是一定要了解。

选品不好，销量少

对于我们这种小卖家来说，选品很重要，我遵循的原则是选择我们当地优势比较大的产品，包括成本低，质量好，口碑不错的产品。首先，当地有产品，供货就比较稳定，不至于突然单量比较多，货物发不出，会导致延迟发货赔付违约金，这点一定要记住。我选择的是我们当地的一款生鲜产品，在当地量非常大，而且口碑也很好，供货稳定，所以，我才敢放心的去推广，无后顾之忧。

图片优化

一张优质主图能吸引买家注意和点击。对于新品，可以多张主图进行测试，看每天点击率，测试1个礼拜，选出点击率最多的那张，用于以后的推广。我之前也有一个新品，因为主图不吸引人，换了几张测试

，发现有一张主图换上去后，点击量和咨询人数有增加，当天成交量也提升不少，说明一张优质主图可吸引更多流量点击。

标题关键词优化

其实，对于产品的标题关键词优化，可以通过产品店铺推广关键词，筛选选词，上面有一些关键词热度程度，五星热度关键词最高，可以把这些高热度词全部用文档，记录下来。然后，把对你产品不相关的词去掉，剩下的词就是好词。之后，通过拼接一下这些关键词，就可组合成一个非常高质量的标题。标题最前面主要要标明你的一些促销利益点和优势点。

店铺评分

在拼多多，评分对店铺很重要，评分包括了描述评分、物流评分、服务评分三项指标。商品描述评分，当做商品描述和详情页图片描述时，不要夸大宣传，做到如实说明产品的情况，展现你产品优势的地方即可。这样让买家收到货后，不至于反差太大，给你差评。物流评分，这点就要选择一家速度比较快的，服务态度好的物流。要是生鲜的话，物流速度极其重要。顺丰快递和EMS的极速鲜，对于生鲜来说，算比较快的快递。顺丰运费相当更高，速度也更快，追求速度的卖家，可以选择顺丰。极速鲜对于生鲜及食品类的卖家来说，是非常不错的，速度还是比较快的，有运输实效保障，并且价格相对顺丰更实惠。服务评分，主要平时要经常在线，顾客咨询要做到马上回复。对于售后问题，能按买家的要求处理，尽量按买家要求处理，让买家觉得你不在乎他，尊重他，这样他给你评分就会很高。