

拼多多代运营怎样优化商品信息

产品名称	拼多多代运营怎样优化商品信息
公司名称	新乡市云烁网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省新乡市红旗区洪门镇平原路与新二街交叉口西北角大景城20号楼2单元1202室(107以西)
联系电话	13023686605

产品详情

第一关，检测自己商品的标题，很多小伙伴会存在一个误区，标题设置好了不能动，其实这是不完全正确的，怎么说，打个比方，拿目前最热的一个词来讲“七夕礼物”

这个词在半个月前是没有任何热度的，但是如果你是做礼品类目或者与之有相关性的产品时，这个词的流量你要不要？你要不要加到你的标题里？当然有很多小伙伴说我不是这种产品，跟节日没关系，其他类目一样，热搜词的热度不会是一成不变的，那么每个月你是不是要看一下你行业的热搜词的变化，从而去调整一下你的标题，把流量最大化。调整标题不是叫你一下子把整个标题都删除了重新写，而且根据热搜词的去替换那些热度下降的词，标题的前12个字是影响流量最大的地方，这前面的词根据个人情况是要去调整的，标题一次调节4-6个字节是没问题的，有小伙伴会说那我改了标题了流量下滑了，检查一下你是不是把你自己的流量词给删掉了（有不同意见欢迎讨论，反正我改了是啥事没有）

第二关：标题做好了没问题之后，主图的优化，这里就不举例子了，各个店铺不同类目不同，没有可比性。说几个比较重要的点，大家理解就好

主图是客户第一眼看到你产品的东西，主图足够吸引人，才会让客户有点进来一探究竟的兴趣，就像你嘿嘿嘿一样，长得丑你还愿意去脱她的衣服吗（好羞涩，不要教坏小朋友，大家都是成年人，有什么问题冲我来）。主图一定要清晰，清晰，清晰，重要的事情说三遍，有些小伙伴没有自己的美工，没有自己的图片，就去盗图，关键是盗过来的还是糊的。扪心自问，你怕是自己看着都恼火。第二，主图一定突出自己的卖点，如果是同款竞争，突出自己的差异化，例如都是牛仔裤，主观上没差别，那就从赠品上下手等等，第三不要有过多的文案，画龙点睛提一笔就好，不要整张图除了产品就是文案，真的看得脑壳痛，眼睛都看花了，又杂又乱。

第三关：详情，详情第一张有历史好评截图的放历史好评截图，有产品资质的放产品资质，为啥，增加客户信任度呀，不需要你个人去诠释这个产品有多么多好，详情更多的去做带入感，让买家看到我买了你这个产品，我用起来是这个样子啊，我穿上是这个样子的，那样她就会多一份下单的可能。

第四关：评价，评价是最最影响客户下单的东西了，一旦有一个差评置顶，哦豁，你的转化率绝对会下降很多，所以我们日常每天需要做的就是检查一下自己的评价，中差评做好解释，好评做好维护和感谢

，如果有差评置顶了，教你们一个小办法，叫自己亲戚朋友买，然后5星好评晒图6张，然后追评再晒图，这个评价一下子就占了手机端的一大半页面了而且还会被置顶。