

拼多多代运营创意图设计如何提炼文案

产品名称	拼多多代运营创意图设计如何提炼文案
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多代运营创意图设计如何提炼文案

您是否会经常遇到，店铺刚开始推广的时候曝光率很高，但是转化率持续跟进不上来，尤其是点击率很低很低。点击率很低就会接下来给店铺带来的问题，自然流量越来越少，直通车的流量投产比越来越低。所以在刚开始策划进行店铺运作的时候，就要考虑清楚，我们的产品卖点是什么、我们的优势是什么、我们相比同行的优势是什么、买家关注什么、我要突出什么？然而这些就是我们要做的。浙江云首专注做拼多多代运营、高级美工设计、文案编辑、运营专家。

一.拼多多卖点是什么？

大家觉得互联网流量已经被淘宝跟京东两大巨头瓜分的时候，半路跑来一个拼多多，拼多多靠拼团模式杀开了一条血路。拼团本身的卖点是什么？就是拼团社交优惠，但不管是什么，它都有异于其他互联网公司独特的地方，这就是它的卖点。

二.差异化：

人无我有，人有我精，也就是别人没有的我来卖，别人有的我做得比你精致，当你也做得精致的时候，我做得有特点，这就是差异化。产品的差异性不仅是产品本身的差异性，我们可以按用户属性去划分，例如：性别、职业、年龄、地理、爱好、星座、学校、等等，按照用户属性去划分。

三.怎么卖点提取：

相同的产品那么多，如果你想卖出好价钱，那么让买家购买的理由只有两个

- 1.你的产品质量好
- 2.你能帮买家解决问题。

那么我们该怎么提取卖点呢？

- 1.通过买家的评论，买家是看不到实物的，一般只能通过图片去认识你的产品，然后再通过口碑这方面的信息去判断产品的好坏，这是一个直接影响顾客是否下单的因素。
- 2.通过客服跟买家的聊天记录。大部分买家进店后都会咨询客服，通常都会问产品功能、价格、质量等等，我们把客人问的最多的问题登记出来，这样卖点就能轻松提炼出来了。
- 3.通过生活日常的感受去提取卖点。我们要找出每个商品背后的独特，也就是要赋予商品独立的人格，关键是要提取出产品特点背后的功能价值！

四.卖点展示：

其实人的第一印象大概只能维持六秒，如果什么都没说透就相当于只说了一半，买家看完了未必能记住，如果是各个方面都很好，好的甚至让人不放心的，这样也不行。那卖点到底该怎么展示，下面给大家提几个意见：

- 1.我们只主打一个卖点，讲清楚讲透彻，刺激买家的痛点。
- 2.标题要关联到产品的卖点，因为搜索的精准度会提升我们的转化。标题可利用一些工具的热词功能，利用综合分数高，匹配度高的关键词加入标题，上架成功后，再去实时监控需要推广宝贝的关键词，综合分数太低，或者有下降的趋势都选择删除，保留更加精准的词加入标题，使标题做到点击率高，更有利于产品推广，在推广的过程中如果还是销量不理想，也要对应的优化自己的产品图和SKU价格，提高产品销量，提高热度。
- 3.图片多角度展示，从整体的布局到局部，从正面侧面到背面等。
- 4.我们的卖点文字一定要精炼，并且要数据化。例如：你卖耐高温杯子，杯子耐高温度达到了200度，这

时就会给人留下一个质量过硬的印象。实际上一般是没人会去检测这杯子是不是真耐高温到200度，但这却可以作为一个很好的卖点用来宣传。

以上是商家如何提炼高转化产品的核心卖点内容。最后，不管你做什么店，记住坚持才会胜利，有付出才有收获，想赚钱就要多学多练。