

拼多多托管提高转化率因素

产品名称	拼多多托管提高转化率因素
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	拼多多代运营:网店托管 服务模式:三对一 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

什么因素会影响我们商品的购买转化率？

影响的因素有：1、详情页，2、价格区间，3、综合评分，4、售后服务物流，6、产品质量属性，7、产品主图轮播图，8、客服接待等

1、详情页的视觉效果：

客户访问商品，首先看到的应该是主图，一个商品如果只是简单的几张图片，相信不会停留和浪费时间的，客户就立刻流失掉了。

2、价格优势：

客户都喜欢对比价格，你的商品价格不一定要最低的，但是要保证在合理的区间内。如果价格太高转化率一定会手动影响。价格应该参考大多数销量的商品进行定位，合理的价格会带来更好的转化。

3、综合评分：

评价是特别影响转化的，无论商品有多好，中差评都是无可避免的，如果我们能处理掉每一个差评，尽

量满足客户的需求，就会比同行多一分优势。

4、售后服务流：

如果我想了解你的商品承诺、售后服务、用什么物流，虽然店铺有承诺，但是没有在页面上表达出来，客户就会有所犹豫。虽然大部分买家并不在意，但是其中几个喜欢顺丰，愿意补差价发顺丰，而店铺不支持，就导致客户流失掉了。

5：产品质量属性：

比如你卖的是冬季衣服，客户会在好看、保暖等等因素，你不能只描述衣服的质量售后或者颜色之类的，还需要突出客户关心的保暖效果等等，否则肯定会流失很多。

6：产品的图片：

产品的主图轮播图是非常需要讲究的，这是客户见到的第一面，也就是一定要给客户一个非常好的第一印象。

7：客服的专业程度：

如果客户提出一个问题，客服答不上来，客户一定会对客服甚至店铺和产品产生怀疑，怎么相信你的产品、你的售后。客服一定要比老板更懂产品，对于电商来说，客服就是销售，是非常影响转化率的。