

杭州拼多多代运营解密产品优化技巧

产品名称	杭州拼多多代运营解密产品优化技巧
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

今天我带大家分析了解下影响标品流量和转化的要素有哪些。

市场上把产品分为了标品和非标品两大类

标品也就是规格化的产品，有明确的型号等，比如笔记本、手机、家用电器、化妆品等等，特点是比较明显的。

标品受到价格、排名的影响因素非常大，因此马太效应会更加明显，也就是说卖的好的会非常好，卖的差的会非常差。

原因在于产品方面的同质化很严重。

站在买家的角度，他看到的外观和功效上几乎差不多，价格上也是差不多的众宝贝们，买家在这个时候为什么要选择你家购买呢？大家考虑一下哦！

影响标品的因素有哪些？

1、品牌

尤其是大件的高客单以及需要3c认证的商品，消费者对于品牌的认同感格外高。他们通常会选择认同的品牌的产品。品牌代表什么？是安全、可靠、放心、物有所值的保障。品牌的附加值，是消费者心甘情愿支付的价值，知名品牌，更可以提高消费者的声望和形象。

如果你是自有品牌，知名度不高。请多在详情页上花些心思，将产品介绍，促销文案，功能介绍，材质说明，细节图，品牌介绍或授权证明，质检报告，发货说明，售后说明等等要素覆盖完全（请立刻自检，完善到位）。务必让消费者买的放心！

2、销量

消费者都存在一定的从众心理，尤其是对于没有明显喜好的标品来说，大家更愿意选择销量高的，因为销量高，从一定程度上说明这个产品不错，才会有那么多人购买。另外销量对权重的影响，会使你的宝贝在搜索排名中靠前，更容易被买家看到。

如果你是新店，或者新品上架，销量方面可以借助官方的引流工具，例如多多进宝、上活动、开直通车等引入访客，优化转化率，逐渐做一个销量上的累积。

3、价格(相对)

对于标品类目来说，相同的型号、款式，价格低的那个更有优势。所以可以看到很多标品类目都会在主图上打上“低价”等字样来吸引买家的注意，在官方大促中，标品的销售额飙升是超乎想象的！我有一家卖洗发水的店铺，双11销售额翻了370多倍你能信？日销两三千的销店铺，双11当天100多万！

大家不要错过每一场上的活动！千万千万不要错过！一夜暴富不是梦！

4、中差评

中差评对标品类目的影响非常大，所以在做评价的时候，要有针对性，且全面，覆盖DSR三个方面。如果你不会做，请参考竞店的差评，看看买家小祖宗们最关心的问题是哪些，导致他们对购买到手的产品不满意的因素是哪些，针对性去优化详情页以及评价。

如果是已有差评，商家们可针对性给予回评，如果是产品问题，需要拿出好的态度来解决问题，该维修维修，该退换退换。如果不是，更要细心安慰买家们的心情。毕竟一个产品不可能让所有人满意，但！有句话叫做态度决定一切。