

店铺有流量没成交，如何提升转化率-辽宁惠购网络科技有限公司

产品名称	店铺有流量没成交，如何提升转化率-辽宁惠购网络科技有限公司
公司名称	辽宁惠购网络科技有限公司
价格	1.00/个
规格参数	品牌:辽宁惠购网络科技有限公司
公司地址	辽宁省沈阳市沈北新区蒲昌路22号4025门
联系电话	17742784015

产品详情

店铺有流量没成交，如何提升转化率-辽宁惠购网络科技有限公司

对于一个网店来说，无论是集市店铺还是天猫店铺，对于店铺转化的提升问题是我们一直关注的地方，而因为线上交易的原因，宝贝在完成物流配送到达消费者手里之前，买家是无法了解到产品信息的，那么能直观的展示给买家产品信息的就是我们产品的主图以及详情页，关于图片素材的准备可以说对于店铺的运营是非常重要的，一旦这个版块没有把握好，那么对于店铺转化方面造成的影响是非常巨大的，今天我们就来了解一下关于提升店铺转化方面的因素。

一、标题

标题写的好，对于提高搜索和展现量，从而提高新品的人气权重还是有一定帮助的。但是具体操作上，也没有多玄乎。优化标题核心逻辑就是一个：看标题里的关键词是否能带来流量，而且要精准。

如果一个词语发现带不来流量，就要去检查词语是否和产品匹配或者是不是词语人气本身太低了，具体优化操作上需要订购一下生意参谋的流量纵横。订购后打开手淘搜索，选择7天的数据，就可以清楚地看到每个词的流量和转化情况，如果店铺是因为现在的产品关键词无法有效地带来流量，通过数据分析简单看一下，就能发现问题。

怎么选词?就是找出无法带来精准流量的词，重新选一些合适的词，主要看搜索人气和在线商品数两个数据。去找搜索人气大的，在线商品数少的词语。人气代表多少人搜，也就是市场需求。而商品数反映多少人做，将来可能的一个竞争情况。到这里，优化标题的工作就基本完成了。

二、主图

我们说影响点击的是产品的主图，这也说明了图片对于带来流量的重要性，现在的淘宝客户群体都是碎片化的时间，那么高质量的，能够吸引人的产品主图对于带来访客流量是非常重要的，而产品主图我们改如何去准备呢?首先我们可以去找专业的美工，对于专业的人士，只要是在把宝贝的基础信息介绍完以

后，他们都会有自己的设计思路从而对于图片有一个设计制作。另外我们也可以借鉴同行卖得好的宝贝，看他们的主图是如何设计的，取其精华去其糟粕，别人有的我们要有的，别人没有的我们也要有的。

三、详情页

刚才也说到影响点击的是主图，而影响转化的就是我们产品的详情页了，详情页是对于宝贝一个更为详细的介绍，是增加访客浏览体验的一个重要板块，在这里我们要突出自己产品的特点，而对于详情页，最为首要的就是详情页面的打开速度，有些商家为了更为详细的介绍自己的产品会上传很多很多屏的图片，有些甚至连图片都不切直接上传大图，这里我给到的建议是适量而行，每个类目对于详情页的屏数要求会有略微差别，但一般的控制在10-15张就是比较好了的，同时图片需要切片不要一整张上传，这样会严重影响图片的加载时间，如果你的详情打开都需要一两分钟了，买家还会等待吗？早都流失到其他竞争店铺了，所以这是我们需要注意的，另外在关于产品详情页上传的时候，我们可以采用旺铺编辑器上传。它是神笔的升级版，自带图片压缩功能，是可以有效的降低详情页加载市场的，所以我们可以借助它来上传，这也是一个小技巧而且是免费的，可以不用文本编辑器上传了。