

店铺转化率下滑的原因-辽宁惠购网络科技有限公司

产品名称	店铺转化率下滑的原因-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

现如今开淘宝店很容易，但是运营可就有难度了。为什么这样说呢?因为运营店铺既要死命抢流量，又要挖空心思搞转化，费心费力的优化标题，优化主图等等，好不容易的将店铺的流量拉升了，转化率又莫名其妙的下降。

那么我们一起看看，有哪些因素会导致转化率的下滑，如何来分析。

1、首先我们要分析流量来源入口，这个很关键。

因为不同的流量入口引入的流量，转化率是肯定会不相同的，因为流量的精准度不同，自然搜索流量当然会比站外引流流量转化高。

举个例子：如果自然搜索流量减少，站外流量增加，总流量相同。那么我们的转化率肯定就会降低，毕竟站外流量没有自然搜索流量精准，转化的下降是必然的。

所以转化下滑，先不要慌张，要学会分析解决，在生意参谋先行查看，店铺流量的来源有哪些，情况怎么样。

2、其次，我们来分析宝贝的原因。

宝贝标题是否精准

如果标题不精准，关键词挑选了一些热搜的，但与宝贝没有任何联系，或者联系不紧密的词，那转化的下降是必然的，因为你的店铺没有买家真正想要搜索的宝贝。

所以做标题的时候不仅要注意关键词的人气和竞争。高度的相关性也很重要!

宝贝价格是否合理?

我们在定价的时候一定要注意吻合市场，在自己性价比最高的价格区间里定价。

通过生意参谋一竞争，可以查看店铺流量流失的方向，要是流失去向的店铺，宝贝价格比我们低，那就说明可能是价格原因导致转化率降低。

宝贝卖点是否突出？

产品的卖点一定要做出来。其实可以这么来理解，买家最关注的，在意的，你就要在主图也好，详情也好，在上面显示，这就是能刺激买家痛点的卖点。

可以去分析评价，自家的对手的都可以，然后讲这些差评的点给提炼出来，来作为我们的卖点。

宝贝评价问大家：

评价及问大家，对促进宝贝成交起着重要的作用，相信大家自己购物的时候，也会优先关注评价、图片、问大家等，相对而言这是买家分享的购物体验，所以新买家会更在乎关注。

对于中差评，一定要及时处理好，顾客看到一个，相应的就会在心里打上一点折扣。

所以我们要及时的去处理中差评，引导好评，如买家收货之后客服暖心的问候，随包裹寄出的店铺感谢卡等等，引导买家去评价和晒图。

问大家也需要牢牢把控，用什么方法相信大家也知道。

用户体验：

比如客服工作，有没有认真对待买家的咨询，是否有做合适的推荐，响应时间是否较快等等，这些都会影响到用户购物体验，进而影响转化率。

再比如店铺的DSR评分，如果持续飘绿，买家的信任度也不会很高，如果DSR评分下滑了，一定要及时拉起来。对转化影响重大。

竞争对手：

不论转化也好，流量也好，这样的数据下滑，一定要分析自己的竞争对手，从价格，标题，主图，评论等等各方面。

所有的买家用户对产品的关注点几乎都是大同小异，那么我们的小店铺有哪一点没做好，而对手更好，就会导致流量的流失，转化的下降。

当然，并不是让自己店铺全方面超过竞争对手，这不现实，但是我们要会分析并学习，像他靠近，蹭流量，有实力就做的更好。

转化率的提升，需要我们多方面的优化，如果想要在众多的竞争对手中脱颖而出，那就要在细节上多做优化，正所谓细节决定成败。