

拼多多店铺代运营拼多多店铺流量堵塞在哪

| | |
|------|---|
| 产品名称 | 拼多多店铺代运营拼多多店铺流量堵塞在哪 |
| 公司名称 | 新乡市云烁网络技术有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 河南省新乡市红旗区洪门镇平原路与新二街交叉口西北角大景城20号楼2单元1202室(107以西) |
| 联系电话 | 13023686605 |

产品详情

啤酒要精酿的，咖啡要手冲的，餐厅要网红的，好物要严选的，知识要付费的。“贵”不再是唯一引以为傲的社交货币，逼格与颜值才是；“好”也不再是简单的性价比可定义，而需更多的情绪与哲学加持。你的产品质量再好，你的产品详情页再美，买家不点击，一切都是瞎扯。今天聚多多讲讲店铺流量堵塞端口之一：点击率。

点击率是被大部分商家忽略的一个内容，其重要性可比肩转化率，有老铁问点击率多少才是正常的？这个问题同样是没有绝对答案的，不同类目的不同价格商品点击率千差万别，即使是同款同图在不同来源的点击率也不同，如下图：

同来源的情况下，影响点击率的因素为主图/价格/销量。

--价格越低点击率越高（这不废话吗？），在照顾转化率的情况下，根据低价引流规则适当调整sku的

区间价，达成点击率和转化率的最优点。多少的低价才算低价引流？每个行业都有不同的值，自行测试。低价引流限制严重影响买家体验，因为某些sku区间价太离谱导致买家点击后预期落差太大直接关闭了详情页（高跳失率和低转化率），这方面就不举例了。

--销量越高点击率越高，这方面也不解释了；

--通过主图来提升点击率，是较为常用的思路（建议非活动款或推广创意图使用）。

送上几份常用的主图优化思路（运营与美工的仇恨导火索）：

1、利益相关：

这个思路比较常见，毕竟价格与折扣很难过时，这种思路一般比较适合性价比超高的低价产品，高单价产品慎用。这种主图一般应用于对数字敏感的商品，一般包含价格/折扣/赠品等，如图：

2、创意摄影：

这种思路重在商品的风格渲染，对非标类目有奇效，通过独特的摄影风格创意造型摄影让商品在资源位中脱颖而出，如图：

3、意识反差：

这个思路比较少见，主要体现在创意图的宣传文案方面（文案策划你过来一下），突出的内容往往与消费者的意识相悖，如商家都惧怕差评，若你质量过硬，不妨求差评？最近很多商家都说自己质量好，但

你不表现出来，没买过的人怎么知道你的质量好？质量比竞品差包运费退敢不敢？

4、氛围渲染：

这种是非标强风格店铺的拿手好戏，服饰箱包居多。包括不仅限于风格/季节/造梦等类型，例如潮流风/中国风/抗寒/居家等，问高价商品有没活路的商家们不妨了解下？这方面对美工/摄影要求比较高，往往在环境烘托得淋漓尽致，上图：

我们的地址：河南省新乡市红旗区洪门镇平原路与新二街交叉口西北角大景城20号楼2单元1202室(107以西)电话：联系手机：13023686605 期待您的咨询

新乡市云烁网络技术有限公司位于河南省新乡市，公司致力于中小型企业电商的发展，线下到线上的转型，淘宝拼多多以及1688深度运营的业务