

拼多多代运营 怎么提高商品转化率

产品名称	拼多多代运营 怎么提高商品转化率
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管 公司地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

大家好，我是大家的老朋友老宋，最近有很多商家私信我说店铺转化率上不去是怎么回事，有没有什么比较好的解决办法，今天跟大家谈谈这个问题。

其实对于新手卖家、中小卖家，前期店铺都会有一定的扶持流量，不管是十多个还是几十个，这流量都要把控好转化，转化率做不上去，后期的努力也很容易白费。今天就来和大家分享5个提高商品转化率的技巧。

一、客服：做好客服工作，是可以快速知道买家的需求，根据买家的需求给予更多的反馈优化商品也是可以的，对于一些砍价的消费者，客服也是可以很好的应对提高转化。

1.一般售前和售后客服都是分开的，因为售前是产品知识点和优惠政策的方法，而售后方面的话则是大部分纠纷问题，如果两者都是同一客服做的话，就算很有耐心的客服都难以应对的。只要单量上去了，客服的工作是非常关键的，转化率是一个点，还有售后纠纷处理也是一个点。这就是经常说的：你一个人做运营、拍摄、美工、客服，这样的店铺能爆发？可以，但会很难，因为全能的人操作店铺哪一块都不到位。

2.关于售前的问题，店铺的优惠券怎么分配、什么礼品，这些都会大大增加转化率以及老客户的回购的，所以这一点售前要不就是自己做，要不就是给客服一个空间，不然不好把控哦。

二、做好老客户营销、粘性，如果你是做快消品的，则可以通过优惠券、礼品、试吃等方式进行老客户的赢下哦，做好第二次回购。

1.我们要分析客户群体的一些购物特征，他是喜欢我们家的产品便宜？还是喜欢风格？还是喜欢优惠券

? 可以从这块数据中做出调研，上新款式的时候则可以根据客户的购物需求特征进行产品的布局。

2. 可通过发货时，hao评返现的玩法，让客户进入商品给予好评，这样对商品有一定的帮助，同时也可以给客户留下一个较好的影响。

三、配合直播，打造高转化

其实多多直播这块，已经说了非常多次了。现在你们可以搜索下类目，基本排在前面的商家都在直播，不是因为他们排在前面再开的直播，而是他们开了直播才会排在前面的。这点不要弄错了，如果直播的人数不多，可以对照商品的详情卖点等方面做出话术调整。如果实在流量太低了，就把场景和搜索开起来，前期引进直播间进行转化和权重的增加。

四、推广上的技巧方法

你的转化率提不高，优化了详情页和主图，也做了价格的调整，但就是转化非常低，这是为什么呢？有可能是推广上的人群不太精准导致你的转化率低的。

人群精准不精准虽然目前没有很好的数据可以看到，但我们可以通过自己的推广关键词和商品关键词进行分析的，比如你的多多搜索开的关键词，大部分点击都来自于“女装连衣裙”这个大词，那你的转化率肯定非常低的，因为这个词太广泛了，点击女装连衣裙关键词的买家，究竟是在寻找什么样的连衣裙？可能是雪纺、短袖、长袖、修身、花纹、、、多种，所以如果你日限额设置不多，而且账户权重不高，商品基础不大，那你开大词就已经决定转化低的了。所以在这个问题上需要修正。

五、详情页、主图、营销文案.....

这个优化操作是必不可少的。如果你的流量低就代表点击率低，这个时候可以尝试优化主图。如果你的转化率低，可以尝试优化详情页的前三版，看看是否营销文案出现问题了。因为转化率低，除了一些关键词、人群、优惠方案，其实就是文案的问题了，文案是可以短短短几句告诉消费者我的商品优势是什么，再吸引消费者往下了解更多的详情页-询盘客服-下单成交。

总结：以上5点是关于转化率的一些方法与技巧，每个店铺商品存在的问题可能都不同，主要是根据实际情况进行运营策略的优化改变，没有哪一个方法最好，只有最合适自己的方法，要记得尝试、实操！