

怎么用优质的Bullet Point，勾起买家的购买欲

洛菲纳跨境电商一站式服务平台 一次加盟 终生服务

产品名称	怎么用优质的Bullet Point，勾起买家的购买欲 洛菲纳跨境电商一站式服务平台 一次加盟 终生服务
公司名称	深圳市前海洛菲纳技术咨询有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室
联系电话	18926752640

产品详情

产品要点构成了亚马逊listing中独特的一部分。乍一看，它们似乎是一种突出产品特性和添加一些额外关键词的简单方法。但事实上，在亚马逊网站上写出好的要点还是有很多细微差别的。

在要点中应该包含哪些关键信息？关键字优化和销售文案之间的佳平衡是什么？每个要点应该控制在多少字数？

下面将通过1300多个卖家listing的经验来回答这些问题。

洛菲纳，联系人：朱女士 15361698380 微信：luofina2

招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊站群铺货卖家服务。

老牌公司，行业先驱，更值得信赖！！！！

解决大量注册店铺问题。大量铺货问题，批量翻译，大量P图问题，批量发货问题，采购问题,全套的跨境电商解决方案，利用自主研发系统软件，解决人力，时间等各项成本！

提供亚马逊全球卖家账户申请及KYC审核、自主研发ERP店群系统终身使用权、完善的物流体系、全流程开店扶持指导、铺货运营技术培训、精细化运营技术培训、技术团队售后指导、店群运营建设、财务体系搭建、推广渠道搭建等。

跨境电商一站式服务平台-洛菲纳Lonfenner

洛菲纳基于大数据分析技术，自主研发的跨境电商供应链整合模式，通过亚马逊等电商平台销售产品，可以通过大数据技术，在淘宝，京东，天猫，速卖通，阿里巴巴，等平台的网店随意抓取众多适合亚马逊平台销售的货品销售到国外。

洛菲纳一站式跨境电商培训服务公司，招代理以及服务商，竭诚为广大亚马逊等跨境平台卖家服务。

深圳市洛菲纳电子商务有限公司（简称洛菲纳）成立于2014年底，主要运营亚马逊，速卖通等第三方平台和自营独立站业务，总部位于跨境电商的前沿阵地-深圳。

公司一贯坚持“用户至上，互惠双赢，信守合同”的宗旨，凭借科学的发展策略，先进的运营模式和良好的信誉与优质的服务，创造了不可思议的口碑效应。5年时间，洛菲纳合作伙伴遍地开花，分别在北京，天津，山西，河南，福建、江西，湖南，安徽，江苏，四川，湖北，辽宁大连，云南、内蒙古等地成功孵化了500余家，人员规模达上万名，同时协助数千个人卖家，迅速实现了月纯利润超万元的个人创业目标。

目前已经成为中国区连接工厂和外贸商圈有影响力的综合服务商之一。

作为中国唯一一个亚马逊海量SKU运营服务高端提供商，目前洛菲纳已经孵化500余家跨境电商公司、数千名个人学员，已与全国20余所大中专院校达成校企合作，成为跨境电商行业新模式的佼佼者。

一、独特的运营模式

洛菲纳集团运用独特的运营模式，从众多跨境平台公司中脱颖而出。依托十亿级数据库的跨境电商全流程服务的自建智慧生态系统，逐步完成跨境交易链条的生态系统创建。2019年年初成立专业国际货代公司服务于全国的孵化公司。当孵化公司产生订单后，系统提示备货，卖家将采购的商品邮寄地址填写洛菲纳一号仓库，仓管人员收到货物后进行验货确保无误，再按照国际物流发货标准进行二次打包，通过空+派形式送到消费者手上，孵化公司只需要采购订单工作量即为结束，后续物流问题全由总部解决，真正托管服务。

二、洛菲纳智慧生态系统无缝对接亚马逊等主流跨境平台

洛菲纳集团打造了洛菲纳跨境电商智慧生态系统，由阿里架构师和百度产品经理及几十位IT精英组成强有力的技术团队自主研发和不断优化，塑造了以销代购物的商业链条模式，可无缝对接多种主流跨境电商平台，拥有可持续发展的模式，利润通过多平台管理理放大了N倍。采用海量SKU+以销代购的方式，收到客户订单后才采购发货，消除了以往电商货物积压风险，提升了系统性能，不再有语言障碍，员工只要会电脑就能操作。

三、洛菲纳国际物流仓储中心

洛菲纳采用线上线下结合的“一站式物流”服务方案，全方位对接跨境物流各个环节的所求所需。线上

精确高效地处理订单物流数据，匹配优的货运方案，支撑线下各个独立的仓库则快速运输到深圳总仓库，进行统一验货和国际货运标准的二次包装等服务。标准化的服务和高效的配送机制为货物安全、稳定和持续运行提供了强有力的技术保障。

四、强大的师资团队

集团数十位电商经验师资团队，从业务拿到结果，手把手教导，教导技术手段，优化选品，提高业绩，多个技术手段培训。

五、高质量服务

集团一站式服务平台辅助学员快速入门跨境电商，更好的运营店铺，提高业绩以及店铺运营效率，辅助合作伙伴更好盈利。即时服务，终身服务。

一、跨境电子商务

亚马逊、速卖通等跨境B2C销售，以及独立站项目

二、物流以及仓储服务

国际物流以及亚马逊、速卖通等卖家产品的仓储服务

三、分公司孵化

全程指导全国各加盟公司的开业培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，以及技术指导、品牌注册、物流仓储服务、境外收款等一站式服务。

四、跨境电商创业园孵化

自建跨境电商创业园，为有志于跨境电商行业的个人提供入门培训、账号注册、洛菲纳智慧生态系统软件使用，到入驻园区、技术指导、品牌注册、包装物流、境外收款等一站式服务。

唯一官网<http://www.lonfenner.cn>

地址：深圳市宝安区西乡街道银田工业区宗泰文创产业园二期3A栋409室 电话：联系手机：18926752640
15361698380 微信：luofn01 luofn02

有效要点的关键成分

要真正优化亚马逊listing，卖家需要做好这三件事：

关键词优化

关键信息优化

有说服力的需求优化

理解这些概念对于写出好的要点非常重要。

1、关键词优化

卖家都知道需要在listing中使用正确的关键词，以确保亚马逊算法知道其产品与哪个搜索相关。

但是你不应该用关键词填满listing，试图在搜索结果中获得优势，但却产生了无法阅读的副作用。

亚马逊listing要点实际上是不重要的放置关键词的地方之一。如果你将它们填充到大字符限制，那么只有一小部分关键词将被亚马逊索引。

建议每个要点中多有两个目标关键词或短语，为其他类型的优化留出足够的空间。

正如你所看到的，每个要点大约有两个关键短语。卖家没有特意把关键词塞进去，但是会在写完之后再回过头来做一些小的调整，确保有一些好的关键词。

亚马逊的搜索算法更看重相关性，而不是数量，所以选择10个真正有针对性的搜索短语，而不是塞进50个短语而破坏了可读性。

总之，不要完全忽略关键词优化，但它不应该是亚马逊重点关注的内容。首先将主要的关键词放到标题和描述中，然后把其余的关键词适当放入要点中。

2、关键信息优化

关键信息优化即把产品的重要信息放到listing的正确位置，使买家可以迅速识别产品。至于要点，前两项

是重中之重，因为在移动设备上，许多亚马逊listing只显示两项，而且无法查看更多（view more）。

以下是在要点中展示重要产品优势的方法：

做大量的客户调查。浏览你的竞争对手的亚马逊listing和评论，以及相关的Facebook群组，关注其他卖家的重点、卖家对产品的评价等等。

根据收集到的数据，列出所有喜欢、不喜欢和趋势的清单。

过滤列表，优先考虑你已经看到很多提到过的产品优点，删除只出现过几次的评论。

将列表减少到5个优点。

现在，为每个要点添加一个关键的优点。每一个优点都将变成要点的“标题”。

3、有说服力的需求优化

这里有几个关键点来写出有说服力的亚马逊要点：

只有在你提到产品的优点后才提及产品的特性。例如，“HEAL YOUR GUT BACTERIA [benefit] – Our gut boosting formula is packed with the most essential probiotics [feature] for a healthy gut.”（平衡你的肠道菌群【益处】——我们的肠道促进配方包含了健康肠道基本的益生菌【特性】。）

让每个要点都围绕一件事。在一个要点中填充太多只会信息。

这就是写出有效销售文案的方法，将购物者转化为购买者在客户的头脑中创造需求，这样他们就会把你的产品看作是他们目前不需要，但在购买产品后生活将发生改善的桥梁。

一旦你的要点对于有说服力的需求和关键信息进行了100%的优化，然后回来看看你是否可以做一些基本的调整来添加一些你的目标关键词。

产品要点应该控制在多少字数？

更长并不意味着更好，但也不能短。调查发现理想的字数是170-200个字符直接。

这样一来，在电脑端上，每个要点只显示两行文本，而在移动设备上，不会变成一个巨大的文本块。

170-200个字符的限制确实使要点更难于编写，因为你必须对每个要点进行修改和重写，以尽可能以干净、简洁的方式传递信息。

建议先写下来，然后把每个要点至少重写三遍，直到你找到有力的方式来传达每个好处。亚马逊注重的是关键利益的有效沟通，让买家关注你的listing，而不是点击竞争对手的。

优质的产品要点是什么样的？

大的错误是把要点写反了——先陈述功能，然后解释好处。

人们购买是为了获得好处，而不是功能，所以如果你一开始就把好处放在首位，则基本上是在阅读其余要点的同时，向买家出售产品。

以下是优质要点经常使用的结构：

更多关于产品好处的细节，即产品如何通过其中一个特性来提供这种好处。

以复选标记开始。这被称为alt代码符号，你可以复制粘贴到要点中。大多数简单的alt代码都可以在listing中使用，并且很容易让你的要点更加突出。

还要注意每个要点首字母开头的大写。这是使每个要点的主题清晰的有效的方法，这样买家可以很容易地浏览并找到对他们重要的信息。亚马逊不允许在项目符号中使用粗体文本，所以这里只能使用大写。

注意每个要点要突出产品的优点。如果买家略读，他们仍然会理解其中的主要好处，并且更有可能阅读其余部分。

如果你能写出简单、简洁和有说服力的要点，你将拥有真正的竞争优势。一开始它可能有1%的转化率优势，但随着时间的推移，它会像滚雪球一样增加成千上万的销售量。