

拼多多 如何使用好轮播图 店铺托管

产品名称	拼多多 如何使用好轮播图 店铺托管
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多的轮播图是店铺首页最显眼的地方，也是买家进入店铺后最先看到的。轮播图的好坏直接影响到店铺的转化率。因此，如何用好轮播图是店铺运营中的一个重要环节。

轮播图的特点

首先，轮播图本身具有聚焦的特点。它是置于我们页面顶部，没有其他任何事物能够从它那里转移走我们的视线。

然后，我们再来看一下对于平台买家浏览习惯的小调研：

根据调研数据，买家进入链接之后的浏览动作，链接里面可浏览的我们分为三个进入链接后：

浏览了主图的占比是86%

浏览了详情页的占比是76%

浏览了评价的占比是100%

由此可见，轮播图是买家浏览商品时最先看到的，也是浏览完整度最高的地方。因此，轮播图的设计至关重要。

最后，我们总结得出轮播图有以下三个特点：

- 1、页面置顶聚焦
- 2、页面浏览占比高
- 3、浏览完整度高

轮播图是店铺首页最显眼的地方，也是买家进入店铺后最先看到的。轮播图的好坏直接影响到店铺的转化率。因此，如何用好轮播图是店铺运营中的一个重要环节。

轮播图有这么多的好处，那么又该如何合理利用好拼多多给大家提供的10张轮播图呢？这里给大家准备了1：把10张轮播图当作详情页，展示足够的商品信息。

轮播图是店铺首页最显眼的地方，也是买家进入店铺后最先看到的。轮播图的好坏直接影响到店铺的转化率。因此，如何用好轮播图是店铺运营中的一个重要环节。

我们足够的位置来展示我们的商品信息，因此我们完全可

这位老大哥负责拉流量，其余
2：把买家最看重的卖点放置在位置靠前的轮播图，减少买家的购买决策时长。

商品卖点应该放在第几个轮播图？这个没有特定的要求，需要根据你做的商品，买家更注重的是什么。

举例说明：

以把你促销活动或者礼品图放在比较靠前的轮播图上。

把你售后服务的图放在比较靠前的轮播位置上。那么买家可能更看重的是你的售后服务，因此你就可以

更快的送到我们这的时间多，把买家最看重的东西优先给买家看到，减少买家的购买决策时长，才能

3：一张图尽量不要堆砌太多的卖点。

家踏我插图时间不太多要赶紧买家在短的时间内看到我们想要展示的元素。太多的卖点，还是那句话，买

4：若商品卖点过少，可采集一些买家秀作为轮播图展示。

的买家秀图片在轮播图中展示。不知道空下来的轮播图位置要放什么好了，那你可以采集一些比较好

10张轮播图。合理有效地做好它，我们才能把订单带回家。人生若真只如初见