

拼多多代运营 教你如何诊断店铺

产品名称	拼多多代运营 教你如何诊断店铺
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

今天呢，教大家一些店铺诊断常见的步骤和问题，一般店铺诊断分为两个部分：

一、内功优化

1，标题 2，主图 3，详情页 4，产品评价 5，直通车

二、运营策略

1，市场环境 2，自身产品优势劣势分析 3，货源、选品、测款、测图等

1.宝贝标题：

这个店铺属于小类目产品，标题无明显堆砌词，标题字数也正好是在30字，无空格，产品营销词与产品相符度高，我也帮忙查了这个类目的关键词，基本包含了搜索人气指数高的关键词。所以标题没有基础性错误，关于标题是否组的好，需要看标题的权重，哪些词能够带来流量。

2.宝贝主图：

从主图上看此产品上下中间都有营销词，营销词包括了限时优惠的价格，也有了个提示的作用，同时还有产品的材质以及卖点，主图内容丰富。

但牛皮癣太多，我们可以针对类目的特殊性，保留重要的卖点，剩下的卖点可以在剩余9张副图一一体

现，通过搜索推广，用质量相对好的主图去测图，当每个图达到5000次曝光时查看主图的点击率，点击率高的可以作为主图。

3.宝贝详情：

从整个详情来看，整体布局比较乱，文案开始也很混乱，第一张图就有天猫618的图片，且促销价格与实际价格不符，会给买家造成不必要的困扰，第三张主图和前两张详情美观度欠缺，所以需要重新修改详情，提升美观度，保证自己的详情在30s内，就让客人决定买还是不买。

4宝贝评价：

1，评价过滤：这个店铺评价一眼就能看出评价被严重过滤，近800笔销量，仅仅展示200多评价，所以在SD资源上需要下点功夫。

2，攻心评价：产品的攻心评价做了几个，好看的买家秀也是有的，但是可以再多做一些，为客户解除担忧并产生购买欲。

这里要提醒一下，有差评要积极处理，这里有条评价未及时回复的，会一定程度上影响店铺的转化率，建议可以对评价进行回复，并且可以通过使用攻心评价降差评压下去，在店铺详情做个辟谣及产品说明，这个产品与买家购买的东西不是同一款，就可以说是有同行，再次表明良心商家，以此争取更高的转化率。

运营策略

第一步：测图

你需要先去测图，通过搜索推广，用质量相对好的主图去测图，当每个图达到5000次曝光时查看主图的点击率，点击率高的可以作为主图。可以选择一张点击率最高的图片做主图。这样会有效提高你的曝光量。

第二步：攻心评价

攻心评价和买家秀可以再多做一些，现在太少，感觉让人没有看够，把差评可以在详情做个辟谣说明，此打消买家顾虑，提高转化率。

第三步：详情页修改

详情页装修有三种方法：第一种为模拟线下购物流程、第二种横屏模式、第三种故事内涵的详情页。可去参考同行的详情装修，也可根据自身的宝贝情景来进行色彩定位，可以增加买家的代入感，使买家获得身临其境的体验感。最好保证一个主色调，背景色要单一，不要过杂，将自己的营销卖点放在详情当中，一屏一个卖点，标题、价格这块要设计好。

第四步：操作黑搜

主推款的宝贝在推广以前，我建议一定要做好内功优化，像主图详情等等就是做到万事具备，人无我有，人有我精。如果你家穷的只剩钱了，可以直接去开车，烧钱。如果资金比较欠缺，建议你结合黑搜2.0爆破法,通过收集同行的5到7天的坑产数据，根据自己的客单价，做出的计划坑产，让你在短时间内提升

关键词类目排名，提高搜索人气，进而提高转化率。在补单的时候一定要注意，转化率，新老客户的占比，收藏加购率，

PS:SD需要注意的是选准关键词，一定要找符合自己产品的关键词，且一开始没有排名的时候，可以通过社交属性或者半标题刷单，接着围绕主推词多维度SD。