

## 淘宝怎么提高转化率？

??那如何优化好这几张图片呢？确定主图位置：利用淘宝搜索该类目的关键词，点击后自动跳转到宝贝的哪个窗口，则该窗口就是宝贝主图的展示位置；如：上淘宝搜索路由器，点击后跳转到第2张，则主图在第2张。比较符合人们查看逻辑的排列顺序为：1、正面主图2、背面图3、细节图4、细节图5、细节图6、细节图（第六张图片部分类目有）注意事项：1、主图不同，第一、二张图片展示内容略有不同2、不同的店铺类型与类目，展示窗的数目有所不同3、图片为正方形最大不超过500K，天猫800\*800以上，集市700\*700以上，支持放大4、图片不要有边框，不要将多张图拼在一起，一张图片只反映一方面内容5、无水印，无边框与留白，允许有允许有不影响美观的品牌小logo6、抓住眼球的细节实拍需重视，突出重点，清晰二、宝贝卖点宝贝卖点最重要的意义就在于它能提高我们的下单率，买家进来第一眼看到左侧的图片后，就会很习惯性的像右侧浏览宝贝的属性，这是宝贝卖点就可以起到一个售前导购的作用，让买家更快的了解到产品的用处。

## 淘宝怎么提高转化率？

??那如何优化好这几张图片呢？确定主图位置：利用淘宝搜索该类目的关键词，点击后自动跳转到宝贝的哪个窗口，则该窗口就是宝贝主图的展示位置；如：上淘宝搜索路由器，点击后跳转到第2张，则主图在第2张。比较符合人们查看逻辑的排列顺序为：1、正面主图2、背面图3、细节图4、细节图5、细节图6、细节图（第六张图片部分类目有）注意事项：1、主图不同，第一、二张图片展示内容略有不同2、不同的店铺类型与类目，展示窗的数目有所不同3、图片为正方形最大不超过500K，天猫800\*800以上，集市700\*700以上，支持放大4、图片不要有边框，不要将多张图拼在一起，一张图片只反映一方面内容5、无水印，无边框与留白，允许有允许有不影响美观的品牌小logo6、抓住眼球的细节实拍需重视，突出重点，清晰二、宝贝卖点宝贝卖点最重要的意义就在于它能提高我们的下单率，买家进来第一眼看到左侧的图片后，就会很习惯性的像右侧浏览宝贝的属性，这是宝贝卖点就可以起到一个售前导购的作用，让买家更快的了解到产品的用处。

## 淘宝转化率多少正常？

我卖的女装！淘宝价格400左右，转化基本0.5%...风格还是国内女性hold不住的...退货率达到30%个点！其实转化率对我没多大用...能不能理性一点消费，自己hold不住为嘛要拍呢！

## 入店转化率和下单转化率多少？

这个根据不同类目，转化率也不同，大致你可以参考生意参谋里面，有同行同层平均，也有优秀，一般超过平均就算不错了。关键你这个店铺太小，目前谈什么转化率还太早...吸引流量是关键。另外直通车10元...呵呵，我们直通车，十元估计一分钟都顶不了。