

跨境电商如何提高新品销量

产品名称	跨境电商如何提高新品销量
公司名称	深圳云端共赢文化传媒有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	深圳市龙华区民治地铁站
联系电话	18924617237

产品详情

经常有卖家朋友的烦恼跟Kris抱怨，说自己的公司产品定价太高了，不出单啊，但是老板又不同意降价，怎么办？

听到这样的抱怨，我心里就只有一个问题：那么，你除了降价销售，没有任何办法了么？

首先，Kris并不否定价格作用，而且还赞成价格对销售有很大的促进销售的作用。

注意，我用的词是“价格”而不是“低价”。

有利可图且对客户有吸引力的价格才是好的价格。而不是低价（如果你公司有资本，允许亏本冲量销售，那么请忽略我的观点）。

有利可图定价，我们很容易做到，算一下成本和目标利润就出来了。

但是怎么让客户觉得这个价格是有吸引力的？

就是包装！

我们很容易发现，茶叶，月饼，烟酒等都会用很高档的包装，因为他们要卖高价，而客户也觉得值得这个价格。

那么，电商平台，什么是它的包装呢？

就是产品的详情页面Listing。

首先要使用能够满足细微需求和期望的产品标题来吸引客户，而不是为了获得销量而牺牲利润。

现实生活中，当客户真正走进一家实体商店时，会有许多更高的期望，这些期望虽然会随着在里面待的

时间的长短而发生变化，但基本上保持不变。如果有问题，销售员会在身边提供帮助，因此产品的摆放和被浏览方式相对简单点。

与此不同的是，客户对在线购物的体验有所期待，而且会不断变化（之前文章有讲到要提升页面转化率，2020消费者的三个购物变化你得知道）。

网上无数的产品显示和可搜索性，以及更高级的完全可自定义要选择的产品列表（例如根据价格筛选，根据评价筛选等）。

有不少商家认为：客户的喜好和行为可以在这些上线和线下环境之间无缝衔接，可以随意切换场景，其实还是有很大区别的。