

拼多多代运营SKU合理布局技巧分享

产品名称	拼多多代运营SKU合理布局技巧分享
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

我们公司 专注于拼多多平台深度推广代运营服务,公司地址浙江杭州。

做店铺重点是先做好内功，店铺的引流 利润 活动的SKU都要提前做好布局的：

SKU布局方法：

1.SKU命名美化技巧

SKU布局用的最经典的就是星巴克了，星巴克的杯型SKU分为：中杯、大杯、超大杯

星巴克的中杯其实就是小杯，但是为了不让消费者觉得分量太少，就把小杯改为称呼成中杯，中杯叫成大杯，这样听上去就会觉得分量很多。这是他们SKU命名上的一个技巧。

我们能学习到的点，就是当你在卖一个性价比没那么高的产品SKU的时候，可以适当美化包装一下，比如下图店铺里糖果的SKU，克重没有优势的话，可以突出颗数上，商家就重点突出了糖果的颗数，这样给消费者的观感就会很值。

但这个只是星巴克的sku布局第一招，后续还有连环布局。

2.sku参照对比法

星巴克的中杯，其实容量很小，而大杯一般比中杯只贵了几块钱，看上去买大杯就会非常划算，这样大家往往会为了性价比，去选择大杯。店员也会经常营销话术引导顾客，说大杯更实惠，只要加3元就能升级大杯，一般的顾客都很少会拒绝。

这就是故意给你看一个非常不划算的sku，对比之下，让你选择另外一个比较划算的sku。这样就能提高客单，放大利润。

我们能学到的就是可以在最低价的sku上面，加一些“不划算”“不推荐”类似的文案，让顾客去选择更划算的，更高价的sku，引导顾客选择我们想让他买的sku

这样的sku布局也能避免大家都一窝蜂去买最低价的sku。

3.中间值惯性选择

从调查中可以看到，很多人买东西会偏向于会选择一个中间值，这是大众的一个心理，所以我们可以利用这个心理。

比如一个杯子商家可能会设置成，超薄，加厚，特加厚这三种sku，如果只放超薄、加厚，两个sku，可能下单的就各自50%，但多放了一个特加厚的sku，相信我，选择加厚款的，一定会是最多的，就是因为大家喜欢选择中间值，所以商家们可以用加sku的方法，来让把利润率高的sku放在中间的位置。

关于sku位置，还有就是可以把最低价的sku放在下面，这样用户一进来先看到的是中高客单价的sku，那

么选择购买中高客单的sku概率会更大。

二、Sku怎么修改

还得来说一说sku修改的一些要点

1.新品随便改

因为新品没有权重，所以随便改不要紧。

2.爆款的最低价sku不要改

如果把最低价改了，人群就会重新定位，导致流量会断层，如果想要调整sku，自动让这个sku卖到0库存，隔一段时间再去上货就行了

最低价最高价不能去动，也不要增加最低价sku，一上架发现系统总是给低价引流的问题就会有一个漫长的审核周期，这个周期里流量可以说是几乎为0的

最好还是预估好最低价sku的库存

不要去随便改，你可以让最低价是亏钱的，其他sku是赚钱的

用sku关联销售的方式，这样也是行得通的

3.不要添加产品无相关的sku

因为每个单品链接是有独立属性的，你一个商品里有两个不相关商品属性的sku

这样你的商品就带上了两个叶子类目的商品标签。

你的流量就是不精准的，是泛流量的，久而久之自然就会对你进行降权限流

今天sku布局的分享就到这里，欢迎点赞评论收藏，有问题也可以评论交流，我是推广宝的运营老师，有店铺运营方面的需求，也可以去也可以去商家后台-推广工具-第三方工具-推广托管，找到我们推广宝咨询。