

# 成都榆熙电子商务有限公司，拼多多，电商运营，教育咨询

产品名称	成都榆熙电子商务有限公司，拼多多，电商运营，教育咨询
公司名称	成都榆熙教育咨询有限公司
价格	1.00/个
规格参数	
公司地址	成都市武侯区新希望路2号2栋4单元8号
联系电话	13688079213 19136071459

## 产品详情

在拼多多开店的商家都想要自己的店铺能赚到钱，想要赚钱一是提高销量，二是提高客单价，那么成都榆熙电子商务有限公司小编就来讲讲如何提高客单价，想要了解的小伙伴一起来看看吧。

想要提高每个顾客的消费单价，可以提高商品价格或是想办法提高客单价，提高商品价格这个还是需要谨慎操作，因为商品价格提高会影响产品权重，甚至是引起用户们的反感，所以还是提高客单价优于提高商品单价。

### 一、利用优惠券刺激消费者。

想要提高客单价，我们可以充分利用拼多多优惠券这个促销功能，用优惠券的原因是让消费者有一种捡到便宜的感觉。当然券的种类也是有很多种，有商品券、全场优惠券等，而能更好的提高客单价的全场优惠券，这样消费者们为了使用优惠券就会去店铺进行凑单，需要注意的是，能使用优惠券来进行降价促销，就不要去调节sku的价格，因为直接降价会对之前的消费者造成一定的伤害，会引起一部分消费者的不满，也会有要求补偿差价的情况，很容易引起负面影响。

二、突出商品性价比。店铺内如果有价格比较高的产品，那么我们就要想方设法的来突出产品的性价比，高性价比给的是消费者一种物所超值的感受，我们可以在详情页中做一些产品对比（竞品），现在很多商家都喜欢作产品对比来突出自己产品的性价比，大家都可以试一下，但是需要注意的是不能够诋毁别的产品哦。

三、店铺随时提供高质量服务。店铺客服能力一定要有，还要会催单的能力，好的客服是可以有效提高店铺转化和客单价的，在买家咨询产品的时候，我们可以向其推荐配套产品，达到提高客单价的目的，当然用户的咨询客服们都要尽量第一时间进行回复，太长时间没有回复的话，是很可能丢失客户的，所以，商家们一定要注意客服这一块。

最后，感谢你的阅读，希望本文对你有所帮助。