

拼多多水果类目代运营如何高利润做店

产品名称	拼多多水果类目代运营如何高利润做店
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多水果类目代运营如何高利润做店

产品价格定高了卖不出去，定低了一开付费推广就没利润，那么，到底怎么定价才能做到既有单量又有利润呢？

先分享一个新开一个半月的小店数据（果蔬生鲜类目），接下来以梨为例来分析产品定价问题。

【1：竞品分析】知己知彼，百战不殆

- 1) 打开拼多多App，搜索竞品主词，找到竞品榜
- 2) 分析竞品Top1-Top3的规格、定价、优惠券、券后价统计到表格中

【2：成本分析】知己知彼，百战不殆

分析自己的包邮成本，包含产品成本、运费、纸箱、耗材、人工、损耗等，注意这里计算

成本时需要涵盖竞品的所有规格（例如竞品Top1做8斤，竞品Top2做3斤5斤，Top3做1斤5斤，那做自己的成本分析时就需要涵盖1斤3斤5斤8斤这几个规格）。

分析完自己的成本用自己的成本套在刚才做的竞品分析表里面，分析后发现按Top2，Top3的定价根本没有利润，但是Top1利润很好。这种情况有可能是排名靠后的商家正在亏本冲量也可能是自己的果子收获成本偏高。

【3：产品整体规划策略】

现在做到了知己知彼，那么开始分析产品自身价格走势，来做一个产品运营的整体规划，从假定的几种产品价格走势情况，推算到不同的产品定价策略（果子的价格浮动趋势查看往年资料或者咨询果农或者咨询果业代办）。

1) 假定以上的产品成本是我们现有成本，其他成本很稳定几乎不变，果子成本从现在到果子采摘结束陆续上涨，那有2种选择

2) 假定果子成本从现在到果子采摘结束陆续下跌，这种时候适合低价迅速冲量，有3种选择

3) 假定果子成本上下浮动很大，忽高忽低，这个时候不适合低价冲量，亏损风险极高，这个时候可以依照Top1的定价-1元来定价，但他排名已经做到Top1，链接权重很高，这个时候就算比他低一元也很难把他打下来，这时候就需要做一个3斤的小规格引流款进行差异化竞争增加转化率。

4) 定价SKU要有引流款，利润款以及爆款，顾客是很考虑产品性价比的，每个SKU的定价要保证顾客买的越多、性价比越高。如果是自己的利润款恰好是顾客划算、的选择时，就是好的定价。

【4：产品上架价格】

依照上述分析，定价的大概思路已经确定：确定好具体每个SKU的价格，如果发现有整数价格就要减0.2元（例如10元改为9.8元，20元改为19.8元）虽然只差了0.2元，但是带给顾客

的视觉感受是完全不一样的。

一切就绪，准备上架。这个时候要考虑到拼单价、单买价、活动价（限时限量折扣价）。单买价几乎没用，但是拼单价和活动价很重要，这里有个公式： $\text{活动价} \div 0.6 = \text{拼单价}$ ，这样设置的好处就是后期的营销活动里面折扣可以统一折扣，避免参加活动时候部分SKU盈利部分亏损的尴尬局面。而且万一产品成本持续上涨的话这样的定价方式会有足够大的空间来提价（提价不要直接改价，用限量抢提价影响相对较小）

【结束篇】

知己知彼，百战不殆，一个好的定价才有一个的基础竞争力，给店铺带来理想的出单比例。利润款出单多，开付费推广也有自信，店铺的订单和利润也就自然而然有一个大幅提升。做好这些只需要4步：第1步做好竞品分析，第2步做好成本分析，第3步了解产品整体走势，确定店铺起量思路，第4步做好上架定价小技巧。感谢大家阅读，后在这里祝各位商家大佬爆单爆利润。