

# 拼多多新手必学的销售技巧！想做的来吧

产品名称	拼多多新手必学的销售技巧！想做的来吧
公司名称	海口龙华铁博涛文化传媒工作室
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	微信加 sk2324k 办理
联系电话	17677131251 17677131251

## 产品详情

所谓关联销售，是指用户在店内购买商品后，通过店内其他商品的引导刺激，使用户再次下订单，形成二次消费。关联销售是提升店铺转化率、增加利润的重要手段。关联销售的具体方法有以下几种：

- 一、增加商店访客的平均逗留时间和深度  
第一，客户将被吸引，浏览更多相关商品，从而增加平均停留时间和访问深度，而且停留时间越长，转化率越高。
- 二、提高客单价  
通过关联销售，可以引导客户购买更多商品，从而提高客单价。
- 三、带动其它产品，提高动销率  
关联销售还可以通过引流款，带动店内整体销售，带动利税款，滞销品等，使店内动销率保持在一个好水平。

1.项目关联推荐  
相关商品将出现在店铺评价下方，点击即可跳转。

[拼多多后台]-[商品管理]-[商品关联推荐]  
2.凑单专区，就是把商店里的部分商品安排在一起，只要合订单达到金额即可优惠。

相当于将想要关联销售的商品划分的优惠刺激，是关联销售的重要手段。商家安排商品和优惠也更自由，可以根据实际情况进行调整。

3.拼单返现  
拼单返现功能是指在自然订单内，当顾客在商店中累计购买的数量达到一定数量时，可以得到一张优惠券。拼单返现功能会在多个位置提醒顾客并刺激顾客。

4.满减券  
与满减专区相似的是满减优惠券，这是没有营销限制的一种全店商品，使用门槛比较容易达到，也是由于会涉及到全店商品，所以满减券的数值设定还是要根据整体客流和利润空间来设定。

5.商店装修  
关联销售不止在商品页面上，店铺首页也可以进行关联销售。这就需要用到店铺装修的功能，在后台[关联]-[店铺装修]中，可以为店铺首页设置相应的模块，将相关关联销售的商品放在同一排，也可与相应的文字进行搭配，增强视觉效果。

四、关联销售技巧  
1.相辅相成的商品联系

例如外套可以配裤子，相机可以配相纸，因为要买相机的人大概率也会买相纸。客户会觉得走三家不如走一家，互补类产品组合起来，很容易促成关联订货。

2.同类商品的关联

还有些顾客是会下多个订单，特别是服装类中顾客会下多个订单，只要不是重复的款式，而是同一款式

### 3.引流款相关利得额

这是从商家角度出发，利用流量较大的引流款，将流量关联滞销款进行促销，这样可以减少前期推广费

### 4.引流关联滞销款

这种关联的目的就是清仓冲销销售，要重点突出优惠力度，可以使用前面提到的优惠券或凑单区。

### 5.爆款关联潜力新产品

这种关联方式是建立爆款群，不依赖单一爆款，减少销售波动。使爆款产品也有健康的反复出现。