

抖店小店商品怎么定价转化高？3种方法定价，总有一种适合你

产品名称	抖店小店商品怎么定价转化高？3种方法定价，总有一种适合你
公司名称	武汉经天纬地人和信息技术有限公司
价格	.00/件
规格参数	
公司地址	武汉市洪山区恒安路366号火星空间10层03号
联系电话	15207141239 15207141239

产品详情

抖店小店商品定价是直接影响成交的。

一般来说，如果商品有曝光，有点击，但就是没成交，大概率就是价格没定好。那么抖店小店怎么定价转化高呢？给大家分享几个比较常用的抖店商品定价思路，再结合自己的实际情况去定价。1、参考同行定价同样的商品，如果同行定价50才能够卖出去，你定价却定在80，100，那就很难卖出去。所以，商品定价不能和市场价差太多。而且，定价的时候还要考虑优惠券，各种优惠策略，让顾客觉得买得划算。另外，如果同行的利润都很低，你可以考虑换赛道，找竞争力没有那么大，但又有一定利润的类目去做。当然，如果你有供应链，可以跟同行打价格战，就不需要换，你只要好好想办法出单就够了。2、简单粗暴定价这种方法用的人比较少。商品上架之后，直接把价格订到300%的利润，然后开一个五折券，再开一个新人专项券。如果没有流量，就再开一个限时限量购，多种优惠券叠加，刺激用户去下单。有一些优惠券可以叠加，有些不能，根据自己的需求去设置就可以了。3、标品非标品定价标品的话，定价越低，越好卖，但也不能低得太离谱。但一般新手不建议做标品，因为你没有货源就很难跟那些大商家去竞争。然后是非标品，定价不一定要低。比如说做女装，价格太低了，成交的用户会比较泛，做到一定程度之后会发现店铺评分很难稳住。所以非标品不用过于追求低价。因为人群标签也是有价格区分的，你的店铺做高价展示，那用户也肯定是高价需求人群，只要你的商品价格没有脱离线下市场的定价，就不会影响出单。比如说，一件T恤，你可以卖19.9，可以卖39.9，还可以卖99.9，实体店还还可能卖一百多，不同的档位有不同的需求人。只要定价跟你店铺定位相符就可以。总的来说，抖店小店商品定价还是要结合实际情况，不能一股脑的瞎定价，一方面要参考市场价，另一方面也要考虑到自己的店铺定位和利润。前期店铺要引流，就不需要考虑利润，不亏就可以了。另外，我这里有一份产品毛利计算表，直接套用这个公式去定价。有需要的老铁可以加右上角锋哥（备注：小店商品）免费领取。抖店小店商品定价只是抖店运营中很小的一个环节，店铺要出单，要赚钱，还需要掌握更核心的运营玩法。比如，怎么动销不被清销量，如何才能快速起店，怎么对接达人才能爆单等等。我们这两年做抖店小店，总结了非常全面的核心运营玩法，自营的小店和代运营店铺都有非常稳定的数据：所以如果你有任何小店相关的问题，都可以加右上角锋哥（备注：抖店小店）一对一咨询。