

抖店小店商品一改价就掉流量？怎么改价才不会影响流量？

产品名称	抖店小店商品一改价就掉流量？怎么改价才不会影响流量？
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

总有人说，刚开始做抖店小店，初始定价定错了，本来一单能赚三块钱，现在只能挣五毛钱，想把价格提 升起来。

然后就发现贸然的一改价直接断流，要是不改价又不赚钱；怎么办？今天给你分享一个抖店小店如何正确改价，才能既不掉流量又能赚钱的小方法。抖店小店改价操作细节：首先，修改价格的时候zui好是晚上12点之后，这个时候你的店铺本身就不会有太多顾客，对及时流量影响不大。接下来再把你上的所有优惠券的活动全部都下掉，然后再去修改。记住上调价格的时候，zui好不要超过10%的涨幅。想要超过10%改价的看zui后一步。第二步操作，zui低价位的sku不要加价，当作是低价引流；第二天，直接设置优惠券，优惠券设置20张，假设原价是十块钱，你加价到12块钱，这个时候设置满12减3元的优惠券，比没有改价之前还要便宜一块钱。设置好之后，先跑着观察流量变化，跑通就是万事大吉，没有跑通就接着核心下一步以及一些细节注意了。抖店小店商品改价注意事项：第一，改价的时候，价格不要高于市场平均价格；比如说市场都15~20元，你就不要改到20元，不然你怎么改都是白费的，根本就不会推流。第二，改完价了，如果发现流量明显也下跌了，转化变得更差了，然后接下来可以适当做一下坑产。找人群同样的买手进行补坑产，转化率zui起码要比补转化之前同样的坑产，把权重给拉回来。但是在这里，有一个非常核心的操作，那就是一定要在补坑产的同时，也要补评价。因为本身提价无论群众影响不影响，转化率是一定会影响的，所以说我们必须要在在这个时期快速做出评价，把转化率拉回来。只要转化坑产不跌，那你这个提价也是非常成功的。这样操作下来，基本上流量不会有任何的影响。当然，如果不想流量因为改价突然下降，zui好的方法是在开始的时候就评估好商品的利润率，价格定好之后，就不用轻易去改动了。前期可以先把价格设置的高一些，利润率控制高一点，想要做截流做活动直接用优惠券、秒

杀等营销活动去降价。这样就不会出现改价断流的情况了。不会设置价格的童鞋，可以找右上角锋哥(备注：价格表)免费领取一份抖店小店产品定价表格，根据表格去设置，你就知道怎么设置合适的商品价格了。