

青岛讯诺永诚教您_活用淘宝包邮促销策略

产品名称	青岛讯诺永诚教您_活用淘宝包邮促销策略
公司名称	青岛信意实业有限公司
价格	.00/普通
规格参数	
公司地址	青岛青岛市城阳区正阳路
联系电话	0532-89953322 13705328330

产品详情

在淘宝江湖，包邮这个促销手段应该是绝大部分掌柜都很擅长的一种最简单玩法，关于包邮的策略制定大多是仁者见仁，智者见智。定高了吧，客单价提升了，可转化率却差了；定低了吧，转化率好了，可客单价又起不来；这么看起来包邮策略还真不是“拍拍脑袋”这么简单的事情喔。笔者曾做过测试，不同的包邮政策对店铺的转化率会有0.5-1%的影响。在淘宝江湖，包邮这个促销手段应该是绝大部分掌柜都很擅长的一种最简单玩法，关于包邮的策略制定大多是仁者见仁，智者见智。定高了吧，客单价提升了，可转化率却差了；定低了吧，转化率好了，可客单价又起不来；这么看起来包邮策略还真不是“拍拍脑袋”这么简单的事情喔。笔者曾做过测试，不同的包邮政策对店铺的转化率会有0.5-1%的影响。包邮的常见策略无非：单品包邮、全场包邮，满XX包邮，买X件包邮，加X元包邮，包邮卡，搭配销售包邮等几种形式，下面结合笔者的一些实践经验，针对不同运营阶段店铺包邮策略，分享一些实用的操作技巧。实用百科 - 包邮玩法攻略：单品包邮策略一般为店铺初期配合直通车打爆款发展新用户的常规操作玩法；全场包邮策略一般为配合店铺大型促销活动、短期提升销量及转化率临时性玩法；满XX包邮一般适用于店铺发展中期，提升客单价的玩法；买X件、搭配包邮策略一般为某阶段想提升某产品销量或处理库存时的玩法，包邮卡（包邮卡新玩法）一般为提升老客复购率的玩法。

从客单价出发制定满包邮政策 包邮策略的实施想必店家最核心的还是想看到有好的“效果”，因此建议店铺在制定包邮政策前可以先行一个月测试一下不采用包邮策略的数据反馈：比如转化率、客单价、人均购买件数、整体成交金额等，采集一手数据，为包邮策略的实施提供基础评估数据。根据笔者以往的实践经验，在正式制定包邮策略时，一般会参考不包邮策略时的平均客单价，在此客单价的基础上提升20-30%做为满XX包邮的标准依据。通过实施后的阶段数据，主要观察转化率、客单价、月成交总额几项重点数据的变化。（例：通过测试数据反馈，不包邮时月平均客单价为80元，则包邮政策应该为96-104间，或许99元包邮可能就是相对合适的区间）利用组合包邮策略提供店铺运营绩效 单品包邮策略是配合直通车推广，提升转化率打造爆款的一种最常规的操作手法，单品包邮策略一般适用于新开店的中小卖家，初期对提升店铺用户量效果明显；当店铺的品牌知名度进一步提升，发展到大卖家行列时，此阶段新客的增速会下降，老客的复购会上升，如何既不影响新客体验又能兼顾老客复购，是个必须要思考的问题，组合包邮策略在此阶段显得较为合适。此阶段的包邮策略组合，笔者的建议是：继续维持体验商品的单品包邮策略，以不提升新客的体验门槛为目标，老客部分则可根据阶段老客人均成交件数出发，并在此基础上提升30%-40%做为买 件包邮的标准依据。这样则可以做到新老兼顾。通过实施后的阶段运营数据，观察新客数、老客户人均成交件数、转化率、成交总额等几项数据的变化趋势，做到灵活调整，则可以实现店铺运营绩效最大化（包邮也可赚大钱）。最后想和店家分享的是：包邮策略的制定，是一个非常系统化的工程，与店铺产品品类sku布局、产品定价、竞争对手及店铺所处阶段的整体运营策

略都有千丝万缕的联系，没有绝对科学的依据可供参考，需要掌柜们通过数据出发进行合理的测试优化，最终才能找到一条通天大道。 网店托管：QQ2451290198 电话18669865570 www.xunnuoweb.com
400-0532-157