

拼多多运营技巧—商品定价规则/杭州首赞

产品名称	拼多多运营技巧—商品定价规则/杭州首赞
公司名称	杭州首赞网络科技有限公司
价格	188.00/个
规格参数	品牌:杭州首赞 模式:提成共赢 服务:整店全托管专业团队
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢405室
联系电话	189-66166821 15336511207

产品详情

拼多多运营技巧—商品定价规则/杭州首赞

很多人运作拼多多都觉得没利润，其实小编觉得如果拼多多运营对商家来说真的没有利润，就不会有那么多销量10万+以上的拼多多店铺还在继续做了。那这些拼多多运营商家他们的运营技巧在哪里呢？这些拼多多商家在拼多多运营技巧方面，商品的定价规则是怎么样呢？杭州首赞网络是专注拼多多深度推广代运营服务v18966166821，可以提供全托管整店操作包括：商品发布、店铺装修、主图详情设计、拼多多活动策划、拼多多搜索排名优化、拼多多运营技巧培训、拼多多商品定价、产品数据市场定位等，结合拼多多运营规则进行整店的后台操作。今天小编分享下对于商品的定价的玩法，如何进行拼多多商品定价。定价有一个公式，就是低价等于销量等于利润，于是一些商家一开始就把价格定得很低来追求高销量，但是其实这个做法是不完全正确的。其实这个公式是建立在商品品质保障上面的，也就是说这里的低价仅仅是对于商品的品质而言的，低价是对买家来说的一种让利，如果商品的品质不过关，这个定价再怎么低，都是吸引不了买家的。

拼多多是一个低价平台，但并不是真的定价低就是优势，我们还得考虑店铺的评分，信誉等，合理的定价。

拼多多运营技巧之定价规则 一、了解自己的商品成本价，选择合适的利润空间值，做好市场分析。

(1) 得清楚同平台同行的商品大众化的价格区间在多少，然后结合其中销量高的同款商品价格。

(2) 如果同平台上没有，可以参考淘宝，天猫，京东上爆款的最低价。

拼多多商品定价规则 二、前期不能就设置超低价或亏本出售

因为新产品前期不会有太多的流量展现，所以定价高低不会相差太大，但是为了长久考虑，这个价格前期不仅不能定低，还要定高一些，如果一开始定价太低，之后会很被动，要是店铺之后要提高商品价格，那对店铺来说是不利的。反而一开始利润空间大一点，后期还可以通过降低价格来吸引买家。

三、活动申报，为了以后报活动

拼多多上产品的销量和盈利主要来自于活动，拼多多有许多活动都要求全网Z低价或者打折（9.9特卖，限时秒杀）假如商品平常的定价已经是全网Z低了，上活动即使定价能通过审核，但产品没有降价率，没有让利，买家也不会购买。

四、多多进宝——拼多多运营技巧

多多进宝呢，因为前期商品适合做做这种活动，它是也需要一个券跟佣金的，所以说呢我们定价的时候先把这些考虑进去。

五、付费推广

我们商品做付费推广前，我们可以做个预算，因为点击是不确定的，然后订单量是不确定的，但支付转化率这个可以确定一下，我们了解自己的同行，然后了解自己的商品，我们推广的时候就有个大概的支付转化率，然后推广的投入产出比我们是算出来的，那么成本是固定的，定价就可以调整。

以上就是我们在拼多多店铺上进行操作的时候，在定价方面需要综合考量的点。运营思维不可只盯着眼前的利益，要有全局观，了解接下来拼多多店铺运营的整个布局，在什么阶段该做什么样的事情，提前做好各方面的准备，这样才可以有备无患，做好拼多多销量。希望我们可以多多了解拼多多运营技巧，做好每个商品的定价。摸索出一套定价规则，这样您还担心店铺没利润吗？