

商学星教您淘宝开店心理学营销小技巧，商学星怎么样？

产品名称	商学星教您淘宝开店心理学营销小技巧，商学星怎么样？
公司名称	四川云明汇电子商务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	四川省成都市天府新区华阳街道益州大道南段588号1栋3单元11层11111号
联系电话	19150271993

产品详情

今天商学星给大家讲讲关于定价的心理账户和损失厌恶。

为什么很多线下商场，会采取满额返券的方式(比如满1000赠200消费券)，而不是直接打八折，其实我们常常会为自己设置不同的心理账户，来区分不同的损失和收益。举两个例子，第一种情况是，你在开车上班的路上车坏了，于是花了1000元修车，心情很不好，但是回到公司后，发现昨天花2元买的彩票中了200元。第二种情况是，在开车上班的路上，车突然坏了，去修理厂修车花了800元。

同样是一天莫名其妙花掉800元，你觉得哪种情况的心情更差?显然是第二种，第一种情况固然修车花了1000元，但是中了200元现金奖，所以心情很好。每个人都会把自己的账户分为损失账户和收益账户，第一种情况固然有损失，但是也有收益，所以心情没那么差，第二种情况是纯损失，所以心情很差。

为什么1000元打八折的觉得并不剧烈，由于付800和付1000其实是差不多的，但是付完1000元后，额外再送你200元无门槛优惠券，在心理上就会有差异，由于0和200的差距很大。所以，聪明的线下商家都会采取满1000赠200的方式做活动，这样一来，非但顾客的心理觉得更好，你的产品也卖得更多。

我们接着讲损失厌恶，为什么薇娅的直播间，老是限时限量(确实是真的有限)，但是大部分营销活动的限时限量是假的。为什么要搞限时限量来增加你的紧迫感，其实比起收益带来的快乐，损失愈加痛苦，举例，今天捡到100元，会觉得还不错，但假设今天丢了20元，就会觉难过。

很多店家经过抢购和限时优惠营造的“稀缺感”，让我们觉得假设不参与这个促销，就失去了一个机遇，这是在鼓舞顾客，尽快做决策下单，不要损失这个机遇。损失厌恶，是一切人都会有的心里。所以当你在跟男神女神表白时，可以选择2种方式去说，第一种是“选择我，你会得到XXX”，第二种是“失去我，你就失去了XXX”，你觉得哪种方式的成功率更高?

你肯定会觉得是第二种，由于你说了失去，会让对方觉得损失了什么，假设用第一种方式说，对方可能

也没什么觉得，这也是损失厌恶的心理。