

拼多多代运营店铺托管 如何避免价格战

产品名称	拼多多代运营店铺托管 如何避免价格战
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

如何避免陷入价格战

只要提到同款，大部分卖家的第一反应就是我能比他做的更便宜，然后一大批商家看到利润蜂拥而至，价格越压越低，利润也越来越少。最后商品也做死了，钱也没有赚到。很多新手一开店，战略第一步就是价格战，以为能靠低价格带动人气，提高销量和店铺评分，前期的赔本是为了以后能在拼多多上活下来，然后就能开始赚钱慢慢收回前期的成本，这是很多新手买家的观点。殊不知正是因为这样错误的观念，将自己一步一步推上了没有流量的死路。

通过前期以价格战积累的顾客和好评效应会因为日后的涨价而消失，这时候你所积累的资源，即你以为的人气会消失，剩下的好评和成交记录仍然存在但也不会对你有太大的帮助。因为像你这样店铺评分略高和成交的店铺实在是太多了。想要凭借积累的好评和成交记录去抗衡KA商家或者分得一点残羹都会是不现实的事情。

那如果不使用低价战略，要怎么做才能吸引买家来实现初期存活呢？

首先，我们必须明白前期积累的顾客非常重要，由他们所产生的好评销量也非常重要。如果单纯的以价格去吸引买家，等价格改变之后自然无法留下买家。所以不能让买家单一的依赖价格，我们要做的就是，留住顾客，用自己的特色去留住顾客。这种特色可以是贴心的服务，也可以是实用顾问。

所以推荐的初期活动方法是，以低价吸引顾客配合自己本店的特色。注意，这里指的低价不是样样低价，每次购买都低价。低价可以是新客户首次购买第一件商品折优惠，或者是组合销售（即优惠商品+正价商品，突出节省的费用。组合合理，比如是牙膏牙刷这种实用组合）。在买家产生咨询时即可实现软性推销，介绍自己是新开店所以前期会有非常多的优惠活动，然后可以向顾客推销实用组合。这样

即为以后的涨价做了铺垫，也尽可能拉低亏本费用。

由于前期客户比较少，所以用心维护好每一个顾客非常重要。比如顾客确认收货之后，立刻消息询问，物流的情况啊，商品的使用情况啊，是否满意该商品等等，这样即做了顾客维护也让顾客感觉到贴心的服务，我们跟从顾客的反馈中分析自己的商品，相当于做了个市场调研，判断商品未来的销售情况。在与顾客的聊天中可以收集到非常多有用的信息，有些热心的顾客还会给你提出善意的改进意见，这是来自顾客最真的声音，一定要耐心对待。

之后等店铺有了销量进入相对平稳的阶段时，可以开展一些秒杀活动及其他资源位活动再配合营销工具来刺激老粉丝的消费频次，同时做一些拉新。

在电商领域，已经不再有单一的营销方法能够一劳永逸了。多变，变化快基本是电商的代言词，尤其是中小卖家要顺应大流、多多变化，才有可能在拼多多上站住脚，才有机会去赚更多的钱。