

# 拼多多托管SKU布局解析

产品名称	拼多多托管SKU布局解析
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	公司地址:浙江杭州 服务内容:全托管外包 服务模式:三对一
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

咱们一个产品上架上去，肯定是要给顾客多种SKU规格的选择，比如咱们卖衣服，肯定是有大中小，各种颜色的选择，卖食品零食，肯定是有会有一斤装，两斤装，五斤装，这个价格肯定也是不一样，咱们通常看到同行卖的好的，利用SKU的低价引流，用低价格的SKU吸引客户进来，然后关联营销，把利益最大化。

SKU在很多新手商家的心目当中的唯一作用就是低价引流，很多人也确实是这样做的，如果到现在你依旧是这么做的这么认为的，那你就要仔细看一下接下来的内容了。

### 【第一个作用】低价引流

这是最常规的作用低价引流肯定是你必须做的（当然个别情况例外），那个不用我教你们，但是注意一点最低价的那个SKU你要明确标明，比如你最低价是9.9，当顾客点开拼团购买就一定要知道哪一个是9.9（写明这个9.9特价款），尽量不要因为这个影响转化。

### 【第二个作用】配合主图

对于有很多款式，尺码，型号，等等这些的链接，你要清楚的知道那种搭配是销量最大的，最受欢迎的，然后针对这个写好营销话术布局在你的主图上边，看下图这就是测出来哪个搭配最好，那我肯定会在主图上重点展示这个组合

### 【第三个作用】对于链接权重

很多人继承了这种传统的做实体店的思路，就是希望产品更加的全面，所以很多人不仅会上很多产品，还会一个产品链接设置很多SKU，这种思路是不对的，当你有20个SKU的时候，如果你只有4个SKU销量还行，那么其他的就是在拖后腿，所以改变这种想法不要想着大包大揽，甚至有时候SKU统一价格也就是不设置区间价更好。看下边的例子：

#### 【第四个作用】引起对比

有时候合适的SKU布局能起到大幅度提高转化的作用，并且能引导顾客买利润高的哈哈哈哈哈。再给你们举个例子，还是卖床上用品被芯，人家就统一重量我只留下几个尺码，然后不同大小之间被芯的重量是一样的，到最后你会发现成交率巨高。可能这就是营销高手吧。