

拼多多托管产品定价才是关键

产品名称	拼多多托管产品定价才是关键
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	拼多多代运营:网店托管 服务模式:三对一 服务内容:全托管外包
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

拼多多对于商品的定价来说，是每个商家都必须要做好的一步，商品定价可不是一件简单的事情，价格定得太高的话会降低转化率，买的人较少，价格太低又会影响自己的利润，有很多刚入门的商家都惯用一个公式：低价=销量=利润，于是一开始就把价格定的很低来追求高的销量，但其实这个做法是错误的，那么我们应该怎么做呢

一、拼多多商家在制定商品价格的时候应该考虑哪些因素？

1. 首先我们应该了解商品的成本价格。
2. 然后再考虑合适的利润值空间。在定价之前我们要先做好市场的分析，分析你的同行价格区间在哪里？可以参考卖的比较好的同行定价。
3. 前期定价不要定的太低，要为以后参加活动做准备。
4. 在推广的商品的时候，产出和投入的比值是不亏的。

二、怎么确定是否是合适的利润空间值呢？

1. 像我们刚刚说到的我们可以参考同行的利润空间值是多少？同款商品同款价格区间在哪里？
2. 看一下同款数据利润空间值是多少？
3. 消费者能接受的价格区间在哪里？

总结：商品定价考虑的因素有很多，切勿打价格战，不然最后伤了自己又坏了规矩。

那我们定价的方法有哪些呢，一起来了解一下吧。

方法一：按流量来源定价

不同流量渠道对应不同的商品价格，真正的定价是战略性问题，应该从店铺发展的战略角度出发，要熟悉拼多多的流量特点和竞争环境，这样才能出来相对的指导标准。既然是一个战略问题，那么第一了解的就是你的战场，拼多多是怎样切分流量的呢？我们定价一定是符合各种竞争环境的价格。

拼多多流量基本初步的划分：

- 1、付费流量：搜索推广、场景推广、明星店铺、短信营销等。付费流量是帮助店铺引流。
- 2、活动流量：首页横滑、限时秒杀、品牌清仓、名品折扣、爱逛街、食品超市、时尚穿搭、首页 banner、大促活动等。
- 3、自然流量：热词、长尾词、类目、直接访问、回访、搜索等。
- 4、其它流量：微信公众号推文及推送、砍价免费拿、多多果园等。

方法二：按客观因素定价

1、价值定价

价值定价是针对某一个顾客群体，所设计的大家认为应该价值多少钱的价格。在定价时要考虑商品的价值、物流、服务成本以及营销成本，如果有品牌，还要考虑品牌溢价。这些需要店主在定价前就考虑清楚，然后根据自己的实际运营情况来决定如何定价。如果说您的货物需要占用库房或者配备了客服人员，这个就需要把房租以及员工的工资都要算进去，找到利益最大化的价格。

2、招揽定价

重点在于商品捆绑，一个引流商品和一个利润商品定位清楚，做到捆绑销售。这种定价策略比较适合可以通过关联销售提高客单价的类目，常见一些零食、生活用品、宠物用品等。比如商家是卖零食，可以把某一款零食定比较低的价格，可以在这款零食的详情页做好关联销售，那消费者在购买这款商品的同时也会顺带买一些其它的商品，这样就会达到盈利的目的。

第一种：引流款，那引流款它的性价比肯定非常高，不赚钱，甚至是亏本！拼多多代运营中简单来说就是上架个便宜的款，只用来引流！引流款的话有20%左右就可以了！

第二种：利润款是我们只要赚钱的款，这个就要占我们70%的款！

第三种：高端款就是价格非常高，平时不怎么卖的款，那种的就只能占10%左右！那我们全店的价位差不多就是这样！引流款一定要把它做成爆款，利润款不一定是爆款！

总结：比如说你卖出100单！只有10单是利润单！引流款的90单可能是一分钱都不赚的刚好保本！但是利润款的话，比如说‘鞋子’，卖出一双鞋的话大概赚个50块钱！10双鞋子就是500快！这都是因为引流款！所以引流款一定要做好，做的极致了，一天100，1000单都有可能！

引流款的价格一是价格要有足够的诱惑力！如果引流款的价格不吸引人的话、这个价格就是失败的！

还有一些人不以引流款.利润款.高端款这样来定价！直接推销引流款！不是不行！只是这样会很难很难！另外还有一种情况，我全是引流款，全是利润款，全是引流款的就不行，你这样有生意，没钱赚，没什么用！全是利润款的话，就卖不动！

如果是新店的话，你只需要把引流款先做个几十单的基础销量和评价就可以报活动！报一些第3方活动，报了活动之后你就能正常卖了！还有你的引流款的详情页里面一定要关联你的利润款！

阶梯涨宝贝价定价策略 这里会用到一个工具，满就减！比如说100元的东西，50元成本！我现在开始卖，我们没什么销量是卖不动的！那我们可不可以卖50块钱呢？引流款就可以！引流款像这样打折打到5折是可以的。