

拼多多代运营商品发布SKU如何布局

产品名称	拼多多代运营商品发布SKU如何布局
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

拼多多运营技巧分享，商品发布时如何进行SKU的布局，来达到更好的运营效果呢？

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，那你就需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：

这个链接每天几千单，没有什么价格优势，卖的也不便宜，你们看特点，在床上三件套这种产品里边几乎是唯一一个不设置区间价的，SKU设置的绝啦，就三个，看到没有。这才是用心分析了才做出来的链接基础，SKU主图布局。别人床上四件套区间价很多十几块到三十块。他这一口价36并且就三个尺码卖爆了。

【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。