

拼多多代运营 中高客单价玩法逻辑

产品名称	拼多多代运营 中高客单价玩法逻辑
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

大家好，我是老宋，有很多商家在抱怨，产品利润低，价格低，一味的打价格战，都没什么意思了，其实这个就是你最初店铺的定位价格的问题，今天咱们就说一下在拼多多做中高客单价是一种怎样的体验呢？

很多人一开始是想做的，毕竟利润高嘛，然后因为想当然，脱离实际最终都没坚持下来。并不是说拼多多没有中高客单价市场，实际上是有的，并且不算小，但是做中高客单价有几件避不开的事：

第一：直播

中高客单价产品的流量目前还是以付费流量和品牌搜索流量为主，所以流量成本并不低。

而拼多多目前的多多直播，其实就是一个提高店铺服务能力的产品。尤其是中高客单价的运营过程中，直播可以有效的提高原本就不高的新客转化率，通过直播现场演示产品的拆包体验，解说功能，让每一个流量都价值最大化。

当然这里面的核心除了产品本身外就是主播：

但是一个新主播只有通过不断积累学习才能成为经验老道的老主播，这需要时间和坚持。所以大家不妨对自己宽容一点，或者培养一个有韧性的新人。

希望大家可以在这件事情上坚持。

第二：服务

老宋个人认为做服务，应该是在服务发生之前就开始服务客户，比如直播。

当客户终于成交，愿意在你这里试水一下，那么我们就更应该将它服务好。

这里可以使用：短信营销-用户关怀工具

客户订单成团了！客户产品已经发货了！产品已经在派件了！产品显示签收了！客户如果给好评，引导关注店铺！

这些都是一个以服务为主的店铺应该做的事情，而这一共也就5条短信，一条短信3分钱。

当然，还有我们后续的上新等操作也可以通过人群管理给关注了我们店铺的用户，或者成交过的用户发送上新提醒，直播提醒。

另外有个服务内容轻语觉得特别的重要，就是拆包体验：

快递：像顺丰是默认需要送货上门的，大家可以联系一下当地顺丰陆运，最近顺丰在小件物流上有不少的优惠政策，费用低到5块钱一票的都有。

包裹：纸箱能用硬的肯定不用软的，这中间的费用差价不过2毛钱。

第三：复购率

做一个假设，拼多多购买中客单价产品的用户是全体人群的15%！

那么每天的运营核心如果是：引流。

那么你会特别的难，因为顶多一个月，流量就基本被你用了一圈了，流量最终用无可无，最后就是下坡路。

所以中高客单价的核心其实就是：复购率、口碑传播。

复购率就是产品质量、功能的一种体现，没有复购率产品说的在天花乱坠都是扯淡的。

举一个例子，轻语有一个粉丝是做洗发水的，他在这个行业资历很深。现在手上有一个配方很好的洗发水在做推广，经过一部分线下人群的试用：

复购率预计可以达到30%，复购周期为1.5个月/瓶。

那么他应该怎么去操作这个产品？做低价？不，他选择做中高客单价，也就是利润几乎达到60%，为什么呢？

1.确保产品的质量不被价格所累

2.有足够的营销费用，打造品牌效应，避免价格战

所以他在运作的产品的规划上特别的线下！完全是商超品牌的打造模式。通过周期的运营成本进行引流积累客户，然后通过后期的复购带来更高的利润，从而实现良性循环。

总结：

所以如何把产品定位在服务上呢？

首先，

你需要有足够的利润，这个利润是真实可以得到的，而不是虚高。

其次，

商品在推广等测款环节，数据有一定的潜力表现的，而不是平平无奇，纯靠你的理念支撑。

最后，

根据产品的预测复购周期，统计产品的复购率，如果达到了预期，接下去对产品的打造就会更加的顺风顺水，因为梦想终于有了落脚之地。

不懂的可以联系我.

我们的地址：浙江省杭州市江干区下沙经济开发区四号大街28号二栋506电话：13078807615联系手机：13078807615 期待您的咨询