

拼多多代运营定价技巧

产品名称	拼多多代运营定价技巧
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	12000.00/季度
规格参数	代运营:拼多多代运营
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

我叫小皮匠，很正经的一个人，

今天给大家讲讲拼多多的各项定价姿势，请各位看官躺好~

在运营店铺的过程中，定价起到了至关重要的作用。可谓定价格如同定江山，有策略有规划，应于市场的定价，会比你随随便便给出的价格更能让客户喜欢你的产品，从而达到更多的成交。

下面为常用的几个定价技巧，望君笑纳：

成本定价

这个是使用的人最为多的定价方式，很多商家会很机智的考虑自己的一个又一个的成本：产品成本，包装物料成本，快递成本。但我们所知道的，尤其是很多中小商家，在考虑成本的时候，却忽略了很多也很重要成本，如：人工成本、平台服务费、推广成本、其他的成本等等。

一顶帽子，进货价格在50，你决定卖89，一顶可以赚39，这个利润已经不少了对不。但实际上做到最后，你可能还是亏的。

因此如果你用成本定价法，一定要去综合考虑各项成本，如果你是自己做店铺，那么你自己的工资也必须算进去，这样也才会更有意义。

成本定价可以先把我们所有的成本列出来：

产品进货价+快递费用+包装物料+人工成本+平台技术服务费+预计推广费用...其他未列入的费用。

有了这个价格也就有了定价的基础，买卖最终都是为了以赚钱为目的，所以只要不低于这个成本价格理论上是不会亏或者可以大大的降低你亏的几率。

最后的定价参考值为：

价格 = 所有成本价格 * (1 + 你所期望的利润率)

竞品定价

很多时候大家都讨厌竞品，但是不可否认的是，你也应该爱他，因为他会是你在迷茫时寻找出口最好的老师。竞品定价可以通过参考销量表现较好的竞品来定价。

在第三方数据软件中搜索我们的主要关键词，采集我们的同款或者类似款式，列出其中近一周销量最好的五个作为参考，最后选其最能凸显你的优势的定价。

对于竞品定价，我建议的是先价格再产品，什么意思？

就是先有了价格之后，然后再想着有产品。

如：找到某个价格区间运营能力较为弱的竞品，

然后通过改进产品，打造更多给客户购买我们的理由，去满足这部分价格段的客户。

如果是先有产品，再去想如何定价，这样往往我们是被动的，因为很多时候产品价格不是由我们自己确定，而是因竞品确定。

市场定价

迎合市场的人群需求喜好的价格段进行定价，

可通过第三方数据软件，查看此产品市场各个价格段的销售情况，

从整个柱形图我们可以看出市场最受欢迎的价格段为：0.0-6.99元，

将词数据整理在表格中，得出商品平均销量，

我们可以看出0.0-6.99的价格段平均销量值也是最高的，其次就是7.0-13.99元以上的价格销售情况也为较好，因此可以根据自身的产品、服务等选择合适你的区间价进行定价。

如上图，对于市场定价，就拼多多的竞争环境而言，如果你没有垄断优势，那么你的定价会跟你的销量有直接的关系，就如上图，当你的定价越高时，你受众小，销量自然也会少，当你低定价时，你的销量就会相应的越高。两者没有好坏，没有对错，取决于你的定位。

店铺布局定价

随着我们店铺销售的增长，我们店铺就不能只是靠一个商品喂着了。

按照721法则，店铺的商品布局可划分为三类：引流款、爆款、利润款等。

很多时候70%的利润是由利润款产生的，爆款占据了20%的利润，剩下的10%利润是由引流款带来的。

哪怕店虽小，也需具五脏六腑。

那我们店铺的这几个类款，都应该如何定价？

1、引流款

想必这个定是大家耳熟能详的词把，那这个款最好具备产品受众广，可接受度高，浏览量大的特点。

他的主要工作为了给店铺引入流量的，那么这个款的定价相对于其它款要求比较低。当然我们不要因为这个款要求价格低就把质量降低，相反我们要在详情上做好产品的质量相关文案，利用好拼多多的店铺关联推荐位提高整个店铺的客单价。

2、爆款

爆款和我们的引流款较为相似，两者不同的是，爆款的生命周期较为明显，且爆款的定价很多时候会分时期。发展期的爆款要持续保持较高的性价比，冲高销量，因此定价会稍低。成熟期的爆款可以将价格上涨一些，以便在生命周期到之前收割更多的利润。

一般来说根据类目的不同，爆款的周期也是不同的，像女装类，爆款周期可能就几个月，像家具类周期可能有好几年的时间。

3、利润款

利润款是在我们店里面相对引流款而言是闲的抖脚，但一干活工资却不菲的老伙计。

但利润款不同于引流款，不用有较大的受众群，是我们店铺利润的主要来源，这类商品的定价就可以适当的高一些，可配合我们的引流款及爆款做关联销售。你是不是也明白了为什么引流款叫引流款？为谁引流？没错，为利润款引流。

定价小技巧Ps：

最后在我们产品确定好价格之后，还可以利用尾数定价法的方式来制定最后我们商品的价格，

也就是商品价格以零头数结尾，而不要整数结尾。

比如：9.9、58、98 或者 198 等等...

使用尾数定价法的原因在于：

1.它能给人们一种便宜的感觉

标价99，可能让人感觉产品还不到100元，而如果标价101，则可能让人感觉要100多，虽然只相差2块，却完全可以给客户不同的感觉。

所以，这其实这只是给到消费者第一直觉上的心理感觉而已，虽然少的不多，但就是让人感觉到好像很便宜。

2.并且图个吉利，促进销售

8的谐音是发，9又有天长地久一系列蕴意，对于我们从小对这些吉利数字耳读目染的中国人，天然就对这些数字有所好感，用这些数字结尾也能够促进我们的销售。

定价格如同定江山，价格决定了你的客户群，也决定了你的市场容量大小。若市场容量是江山，客户群是美人，你是要江山还是要美人？

小孩子才做选择题，而我们成年人江山与美人都要！