店铺低价产品如何找到突破口。淘宝客低价怎么玩？

今天和大家聊一下店铺低价产品如何找到突破口。这个话题也许做拼多多的商家会比较感兴趣，但是做淘宝或者其他平台依旧适用，废话不多说，直接开整。

我们都知道，价格只有更低，没有最低，那些玩起价格战不要命的商家现在还是有一大把，他们就像赌博一样，一个桌子上只有一个赢家，必须拼个你死我活。特别是同质化严重的产品，只
要碰到对手打价格战就可以引用王宝强在《一个人的武林
》这部电影中的一句台词：既分高下，也决生死。毫不夸张的说，做电商破产最快最多的就是那些做低价的商家，也有很多踩着同行“尸体”做出头的商家，现在都是人中龙凤。

我在广州也做过低客单价的女装，应该很多朋友都知道这个事情，v兔那经历就不要提了，惨败告终，但是这并不妨碍我现在来分享一下我获得的经验和感受。

先说一下要玩转低客单，需要要注意的以下的几个点：

1，产品要素： 产品要有价值，不是垃圾，不能因为价格低就没了质量，性价比还是要有。就拿服装为例，衣服价格无论多便宜，绝对不能出现一穿就开线，一洗就掉色，等原则性质量问题，这里重申一遍，低价产品品质可以差，但是质量一定要好，你细品。再就是产品关联化程度高，能够实现交叉转化和交叉引流。这个就很好理解了，比如你做T恤的，就不能像那些正常客单价的店铺一样，只做T恤，你最起码要把裤子这个类目给带上，总结就是一点，子类目不能单一，类目之间要能关联营销

2，价格底线：虽然是低价，但是再低也要坚持不亏本的原则。前期就算送，也不能再伤害你的历史最低价，买一送一，买一送二都行。说的难听一点，这个价格就是你的底裤，一定不能再脱了。如果没有坚守这个价格底线决心，那就趁早打消做低价的决定。

3，营销方式： 价格低就必须捆绑销售！
简单说买3送一，买4送一，再设置优惠券或者满减， 举个例子，单价19.9，买4送一。客单价就是79.6元了。再全店满80减10自己不亏，消费者也愿意接受！！低价玩的就是营销手段，又要让别人觉得他赚了，又要自己能实实在在的赚到，达到了这样的双赢才是低价的核心。

4，产品布局：一个主推加上N个副推，不要以为价格低就不推广了，这个是大忌。你要知道，你价格这么低其实是你的优势，你不推广只会浪费了这个优势，但是推

广要看效果而定，一般做低价的点击率都很很高，转化率也都不错，广告预算只能增加不降或者维持。因为你要明白一点，你价格低，同样的单量，你坑产一定会比别人低，相对的权重也会低，所以本着笨鸟先飞的原则，做低价一定要埋头冲量，不能犹豫，只有当你这个产品准备不做了或者实在做不起来的时候才能降低广告费。我们吃过亏的，如果店铺已经稳定在某个层面，连续降几天推广费用，全店很大几率出现断崖式下滑！！这样的下滑过后想要拉起来会需要更多的广告投入。