

一、提升下单率

- 通过促销活动来提高下单率，比如满减活动、返现活动、优惠券。也可以参加淘宝平台的聚划算活动，双十一、双十二等活动，设计好促销活动的规则，做好店铺关键词、设计好商品的页面，突出促销的特征，吸引用下单。
- 通过投放广告和引入流量的方式来提高下单率。投放精准广告，比如猜你喜欢栏目，就是在根据用户需求推荐用户商品，需要准确描述商品的亮点、卖点。也可以通过开通淘宝直播的方式进行直播活动来引入流量。
- 通过优化店铺视觉来提高下单量。俗称 S2O，从浏览到下单。需要优化整体的视觉风格，提高美观度和舒适度。比如使用画质好高清的图片作为主图，比如分类需要清晰，一目了然；比如广告的设计需要突出商品的亮点和卖点。

二、提升客单价

- 利用搭配套餐来提高店铺的客单价。通过建立合适的搭配套餐，并且给予一定的优惠。比如强相关的商品，比如主板和 CPU，就可以捆绑在一起，优惠一些价格，打包购买，利用商品的关联性，两两组合 或者多多组合带动整体商铺的销量。
- 可以通过客服营销的方式来提高客单价。卖家在询问客服的时候，可以发送店铺的活动概况，让卖家快速了解。客服也可以根据卖家购买的商品，进行其他商品的推荐，帮助卖家理解店铺活动，建议最优惠的购买方案。
- 通过设置合理的促销定价，设置价格阶梯来达到提升客单价的目的。比如低价商品扮演者引流、清仓的角色；适中价格的商品是店铺的主力军，需要符合卖家的喜好；高价格是提升店铺形象用的。