

sku什么意思 (sku什么意思)

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/80b89f32c1f1a397e5011024c91dd60f.html>

范文网，为你加油喝彩！

给新手小白解释一下什么叫做恐怖小说SKU?像下图所示：简单来说商品链接内的配置、商品规格。一个商品肯定不止一个规格，不同规格的利润就肯定有所区别，那么如何设置才能实现收益最大化呢?

在这之前先带大家了解什么是标品和非标品：

什么是标品?

简单来说就是标准型产品，产品主体就一个，只是SKU组合搭配不同导致商品成本和利润就会有很大差别，(比如电器、食品、生活百货等等，上图的电风扇，无非就是插电型、充电型等等，颜色是红色、蓝色或者粉色的区别，但是核心主体就是电风扇、在买家看来卖的产品就是这么个电风扇)

针对于标品至少要有以下几个不同的SKU组合!甚至还有活动款等等...

引流SKU：价格最低，主要是吸引买家进店的SKU。(买家在客户端看到的商品价格是我们这个商品链接里面最低的价格，即引流SKU的价格，所以它的存在主要是帮助我们吸引更多的买家进店的，但是利润往往是最低的)

元宵节资料

主推SKU：价格利润适中，销量往往也是最大的，帮助商品冲销售额、权重的SKU。(一个爆款产品一定是有有一个甚至多个主推SKU的，这种SKU往往市场需求很大，大部分买家都需要甚至喜欢的，所以也是最容易跑量的，销量大了，价格适中，所以它对链接的权重加成也就越大，能够为商品带来更多的曝光机会，也就是能带来更文科综合多流量。主推SKU也是可以通过商品SKU销量最多的来定位)

利润SKU：价格利润最高，销量往往最少，但是能让我们盈利更多(由于利润空间加大，所以做任何的推广、活动等能增大更多可操控空间)

什么是非标品?

简单来说是非标准型产品，产品款式、样式多样化，所以在买家视野中产品差异很大，每个SKU之间的没有直观的可比性。(比如服装、鞋子、饰品、包包等..)

如上图每个不同的款式的图案、样式都有所区别，只是尺码大小不同而已，所以就没有可比性，一个链接里面每个不同的SKU之间不可能定出太大的价格差别(买家肯定不买账)

今天分享就到这里希望一什么石头今天能对你有所帮助，你可以关注我，后面会有更多干货小知识分享出来。

更多 作文 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/92_0.html

文章生成doc功能，由[范文网](#)开发