Shopee

加购优惠选品攻略

2022.09

目录

1 时尚类 - 加购优惠搭配技巧

2 电子类 - 加购优惠搭配技巧

3 生活类 - 加购优惠搭配技巧

4 快消类 - 加购优惠搭配技巧

*点击查看《加购优惠基本介绍》

不同类目加购优惠选品总结

类目	常见加购优惠类型	作用	主产品特点	副产品设置思路	例子
时尚	免费赠品	1、精准养链接 2、促进出单	**一次可买多件**，如： - 消耗品 - 低价非标品	- 与主产品相似的利润品、新品	1、内衣物+内裤（赠品） 2、首饰（项链、手链、戒指等）+项链（赠品）
		1、引导好评 2、提高客单价	**单次单件购买**，如： - 中高价非标品	- 与主产品有共同使用场景的辅助性配饰	1、裤子+腰带（赠品）
				- 与主产品人群定位一致的低价配饰	2、女式家居服+发饰（赠品）
	加价购	1、精准养链接 2、提高客单价	**热销品，流量好**	- 互补品	1、爆款袜子+拖鞋（副产品）
				- 新品	2、爆款拖鞋+单鞋（副产品）
电子	免费赠品	1、提高客单价 2、引导好评	**一次可买多件**，如： - 消耗品	- 与主产品有共同使用场景的辅助性配件	1、数据线+数据线保护套（赠品） 2、手机壳+手机支架（赠品） 3、手游外接按键+止汗指套（赠品）
生活	免费赠品	1、提高客单价 2、引导好评	**一次可买多件**，如： - 消耗品	- 与主产品风格相近、有相似使用场景的辅助性配件	1、可爱风食品收纳+可爱风台历（赠品） 2、画笔、马克笔+水性彩色笔（赠品）
		1、精准养链接 2、促进出单、引导复购	**单次单件购买**，如： - 耐用品，复购周期长	- 与主产品有共同使用场景的消耗品配件	1、厨房餐具+清洁毛巾（赠品） 2、渔具+鱼钩（赠品）
快消	免费赠品	1、引导好评 2、促进出单	**一次可买多件**，如： - 非标品	- 主产品的低价互补品	1、眼影盘+眼影刷（赠品） 2、护肤套装+面膜（赠品）
	加价购	1、精准养链接 2、提高客单价	**热销品，流量好**	- 主产品的爆款互补品	1、粉饼+口红（副产品）

时尚类 - 加购优惠搭配技巧

饰品 - 加购优惠设置参考

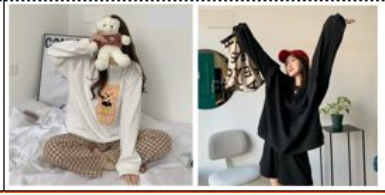
细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
饰品	1、产品有**风格化区分**； 2、**多为消耗品**； 3、**价位偏低**	免费赠品	主营品类+主营品类	1、发饰+发饰（赠品）			门槛设置可参考店铺日常的合单率； **推荐门槛为2~3倍店铺平均售价**
				2、项链、戒指等首饰+项链（赠品）			

*主产品即**主商品**，副产品即**加购商品**

[*点击查看《时尚配饰 选品参考》]

Private & Confidential

女装 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
女装	风格化店铺	免费赠品	主营品类+辅助性配饰	1、裤子+皮带（赠品）			产品本身售价**处中高价位**， 推荐“买就送”， 建议门槛低于产品平均售价
			主营品类+相同人群定位的配饰	1、年轻女装+发夹（赠品）			
				2、可爱风睡衣套装、家居服+发圈（赠品）			

[*点击查看《女装品类 选品参考》]

Private & Confidential

女装 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
女装	消耗品店铺 如：袜子、内衣、拖鞋	免费赠品	主营品类+主营品类	1、内衣、内裤+内裤（赠品）			门槛略高于产品平均售价
			主营品类+辅助性配饰	2、防晒衣+冰袖（赠品）			门槛 = 主产品售价*消耗频次
		加价购	主营品类+互补品	1、爆款袜子+新品拖鞋（加购副产品打折）			

*点击查看《女装品类 选品参考》

Private & Confidential

男装 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
男装	**偏功能性产品，风格差距不大；** 如：冲锋夹克、休闲裤、衬衫等	免费赠品	中高价主营品类+辅助性产品	1、男士裤子、夹克、衬衫+袜子（赠品）			1、略高于产品平均售价； 2、若店内产品价差较大，可设置多个门槛不同的加购优惠
				2、男士裤子、夹克、衬衫+相同定位人群的随机赠品			
	人群细分明确，垂类店铺； 如：IP周边	免费赠品	中高价主营品类+相同定位人群装饰品	1、漫画周边服装+漫画角色钥匙链（赠品）			1、略低于产品平均售价； “买就送”

*点击查看《男装品类 选品参考》

Private & Confidential

童装 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
童装	鞋类，定价偏高、利润空间较大	免费赠品	主营品类+低附加值配件	1、童鞋、帽+发泄玩具（赠品）			门槛和产品平均售价基本持平
			主营品类+相似人群配饰	1、童鞋+发饰（赠品）			门槛略低于产品平均售价，“买就送”
	服装	免费赠品	主营品类+相似人群配饰	2、儿童泳衣、连体衣+发饰（赠品）			门槛约为2倍产品的平均售价，买2件可获得赠品

*点击查看《童装品类 选品参考》

Private & Confidential

箱包 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
女包	帆布包	免费赠品	主营品类+装饰型配饰	1、女式帆布包+别针徽章（赠品）			推荐门槛略低于产品平均售价，”买就送“
	皮包	免费赠品	主营品类+相似品类	1、女士皮包+皮质卡包（赠品）			1、赠品价值偏高，可根据利润率设置门槛； 2、推荐设置为2倍店内平均售价
男包	帆布包	免费赠品	主营品类+装饰型配饰	1、男士帆布包+别针徽章（赠品）			推荐门槛略低于产品平均售价，”买就送“
	皮包	免费赠品	主营品类+潜在关联产品	1、男士皮包+手表皮质替换表带（赠品）			推荐门槛略低于产品平均售价，”买就送“

箱包 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
箱旅	1、功能性强、合单率高； 2、消耗品	免费赠品	主营品类+潜在关联产品	1、旅行电子产品收纳包+插头架（赠品）			
			主营品类+相似品类	1、旅行收纳套装+分装瓶、单个收纳包（赠品）			推荐门槛设为热销品+1件产品的平均售价

Private & Confidential

手表 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
表	时装表，具有装饰属性	免费赠品	主营品类+相似人群定位产品	1、女式时装表+手链（赠品）			1、可根据赠品价值设置门槛； 2、**推荐门槛为2~3倍店铺平均售价**
				2、男式时装表+手串（赠品）			1、可根据赠品价值设置门槛； 2、**推荐门槛设为1件热销品+1件产品的平均售价**
	功能性运动手表	免费赠品	主营品类+相似品类	1、运动手表+运动手环			1、可根据消耗频次和赠品价值设置； **2、推荐门槛设为3~4倍店铺平均售价**

***点击查看《时尚配饰 选品参考》**

Private & Confidential

鞋类 - 加购优惠设置参考

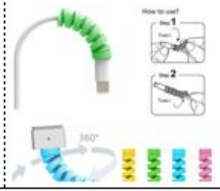
细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
女鞋	消耗品	加价购	爆款主营品类+主营品类	1、爆款拖鞋+舒适便鞋（加购副产品打折）			
	1、中高价 2、风格化明显、店铺定位垂直	免费赠品	主营品类+互补品	1、时尚女式凉鞋+丝袜（赠品）			推荐门槛略低于产品平均售价，”买就送“
			主营品类+辅助性配件	1、时尚女式单鞋+后跟贴（赠品）			推荐门槛略低于产品平均售价，”买就送“
男鞋	中高价单品	免费赠品	主营品类+辅助性配件	1、男士拖鞋+鞋垫、袜子（赠品）			推荐门槛略低于产品平均售价，”买就送“

Private & Confidential

*点击查看《女鞋品类 选品参考》

电子类 - 加购优惠搭配技巧

手机配件 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
手机配件	1、型号关键词明确 2、产品风格化	免费赠品	单个型号热销爆款+辅助性配件	1、Vivo爆款手机壳+充电线收纳（赠品）			推荐门槛略低于产品平均售价，”买就送“
			单个爆款的多个型号+辅助性配件 *每个爆款设置一个加购优惠	2、单个爆款手机壳（所有型号的SKU）+手机挂饰（赠品）			
	功能性消耗品配件	免费赠品	低价消耗品+关联场景副产品	1、手机保护膜、防窥膜+手机支架（赠品）			推荐门槛设为2~3倍产品平均售价
				2、数据线、数据线转化头、快充数据线+数据线保护套（赠品）			

Private & Confidential

*点击查看《手机配件_选品参考》

耳机 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
音频	**功能性产品店铺，**如：无线耳机	免费赠品	主营品类+相似场景的配件	1、蓝牙耳机+手机支架/绕线器（赠品）			推荐门槛略高于产品平均售价
			主营品类+互补品	2、蓝牙耳机+挂绳（赠品）			
	功能性产品店铺，如：有线耳机	免费赠品	主营品类+互补品	1、有线耳机+绕线器（赠品）			推荐门槛接近产品平均售价，“买就送”

*点击查看《耳机品类 选品参考》

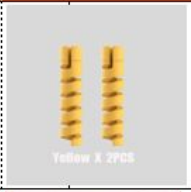
Private & Confidential

电脑配件 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
电脑配件	功能性产品店铺	免费赠品	主营品类+同品类配件	1、键盘+键帽（赠品）			产品本身售价处中高价位， 推荐“买就送”， 建议门槛低于产品平均售价
			主营品类+相似品类	1、集线器/支架+挂钩（赠品）			推荐门槛高于产品平均售价
			主营品类+低附加值赠品	1、鼠标垫+台历（赠品）			

*点击查看《电脑&配件 选品参考》

摄像、游戏、家电 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
摄像	消耗品店铺 如：清洁棉片	免费赠品	主营品类+相同人群定位的配件	1、清洁棉片+绕线器（赠品）			门槛 = 主产品售价*消耗频次
游戏	功能性消耗品， 如：电竞辅助配件	免费赠品	主营品类+辅助性配件	1、电竞手游按键、冷却器+电竞止汗指套（赠品）			
家电	功能性产品	免费赠品	主营品类+辅助性配件	1、厨房家电+清洁工具（赠品）			产品售价高， 推荐门槛低于产品平均售价，“买就送”
			主营品类+相似品类	2、挂脖风扇+手持风扇（赠品）			

*点击查看《相机品类 选品参考》

*点击查看《游戏品类 选品参考》

*点击查看《家电品类 选品参考》

Private & Confidential

生活类 - 加购优惠搭配技巧

家居 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
家居生活	功能性标品，如：插头、收纳产品	加价购	热销品+主营品类	1、钥匙串、插头转化器+家用电子工具（加购副产品打折）			
		免费赠品	中高价主营品类+热销品	1、家用电子元件+热销爆品小工具（赠品）			门槛 = 潜在场景中相关产品数量*店铺平均售价

家居 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
家居生活			中高价主营品类+潜在场景辅助品	1、加湿器、餐具+清洁毛巾（赠品）			推荐门槛略高于热销品平均售价
	功能性风格品， 如：厨具、床品	免费赠品	功能性消耗品+同风格定位装饰品/摆件	1、多种可爱风收纳袋（首饰、衣物）、食物存储袋（饼干）+日历（赠品）			门槛 = 使用场景中相关产品数量*店铺平均售价
				2、闹钟、定时器、照片夹子+日历（赠品）			
	装饰品， 如：派对装饰	免费赠品	主营品类+相似定位人群饰品	1、生日装饰+戒指			

Private & Confidential

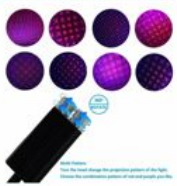
运动户外 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
户外	**功能性产品店铺，**如：户外活动装备	免费赠品	主营品类+辅助性配件	1、渔具套装+鱼钩（赠品）			产品本身售价**处中高价位，** 推荐“买就送”， 建议门槛低于产品平均售价
				2、露营装备+便携式裁纸刀（赠品）			门槛可略低于热销品平均，高于配件产品平均售价
	产品细分人群特点突出	免费赠品	主营品类+相同人群定位的配饰	1、女性健身器材+可爱风袜子（赠品）			推荐门槛设为2倍产品平均售价

*点击查看《运动户外 选品参考》

Private & Confidential

汽摩配品 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
汽配&摩配	功能性产品店铺	免费赠品	主营品类+相似场景品类	1、车贴+绕线器（赠品）			参考赠品价值，门槛可围绕产品平均售价设置
			主营品类+低附加值赠品	2、车用手机支架/车用挂钩+挂钩（赠品）			
				2、汽车内饰（摆件、氛围灯）+小玩具（赠品）			

*点击查看《汽车品类 选品参考》

Private & Confidential

文具 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
文具	功能性消耗品	免费赠品	主营品类+主营品类	1、画笔、马克笔+彩色签字笔（赠品）			门槛约为1~2倍店铺平均售价
	风格化店铺	免费赠品	主营品类+相似人群定位产品	1、可爱风/女性文具+可爱风日历（赠品）			门槛约为2倍店铺平均售价，3倍热销品平均售价

Private & Confidential

爱好&宠物 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
爱好	IP周边爱好品、细分人群垂直	免费赠品	主营品类+相似人群定位产品	1、特定IP的周边玩偶、钥匙链+发泄玩具（赠品）			
	风格化店铺	免费赠品	主营品类+相似人群定位产品	1、照片、卡片收纳册+彩色签字笔			门槛约为2倍店铺平均售价
宠物	功能性消耗品店铺	免费赠品	主营品类+辅助性配件	1、宠物玩具、衣服+宠物分食盆、清洁工具（赠品）			

Private & Confidential

快消类 - 加购优惠搭配技巧

美妆 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
美妆	身体护理	免费赠品	主营品类+相似品类	1、个人护理套装+面膜（赠品）			推荐门槛低于产品平均售价，“买就送”
	化妆品	免费赠品	主营品类+低价互补品	1、化妆品+化妆刷（赠品）			推荐门槛低于产品平均售价，“买就送”
		加价购	主营品类+互补品	1、粉扑+其他爆款化妆品（加购副产品打折）			

[*点击查看《美妆品类 选品参考》]

Private & Confidential

保健 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
保健	消耗品店铺 如：棉签、牙刷、湿巾	免费赠品	主营品类+低附加值赠品	1、儿童牙刷+小玩具（赠品）			推荐门槛低于产品平均售价，“买就送”
				2、棉签、湿巾、隐形眼镜盒+叉子、台历（赠品）			门槛 = 主产品售价*消耗频次

Private & Confidential

母婴 - 加购优惠设置参考

细分品类	特点	参考折扣案型	加购选品思路	参考SKU	主产品SKU图片参考	副产品SKU图片参考	参考门槛
母婴	**功能性消耗品店铺，** 如：婴儿奶嘴	免费赠品	主营品类+相似人群定位产品	1、奶嘴+儿童清洁牙刷（赠品）			
	1、合单率高、复购周期长 **2、产品风格化** 如：玩具	免费赠品	中价位主营品类+低价主营品类	1、积木玩具组合+小件积木玩具（赠品）			1、参考附加品的价值、店内的合单率 2、推荐设置门槛为2~3件产品平均售价

Private & Confidential

祝您大卖！

运营有疑问？上**卖家学习中心！**

点击进入>>**https://shopee.cn/edu/home**

Private & Confidential