

拼多多代运营 拼多多活动这么做快速出单

产品名称	拼多多代运营 拼多多活动这么做快速出单
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	600.00/个
规格参数	团队配置:运营、美工、文案策划 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多代运营 拼多多活动这么做快速出单

很多新手商家不知道自己的店铺适合报哪些活动，给你介绍以下几个适合新手报名的平台活动，希望能帮助你快速获取流量。

一、报名活动的好处

首先收下报名活动的好处，报名活动大的好处就是可以快速增加流量、增加访客、增加成交。

举个例子

你的产品刚上架，需要做1000个销量，现在你有2种方案。

直通车

通过直通车推广，不仅需要投入费用，而且前期的投产比很低，并且直通车技术不好的话还容易翻车。

活动

但是通过活动推广，你只需要投入货值，就能获得巨大的活动位流量，只要产品内功没问题的话，就可以快速的积累单量，而且非常稳定。

因此，报名活动的重要性自然也就不言而喻了。

二、报名活动的前提

报名活动有一个重要的指标：店铺领航员。

店铺领航员是衡量店铺服务能力的综合性指标，涵盖售后服务、商品品质、物流服务、客户咨询、交易纠纷等多维度。

当店铺领航员的表现为“良”（综合排名前70%）以上的时候，可满足大部分活动报名的门槛，因此各位商家应该注重提升自己的综合服务能力，提升自己竞争力的同时也带给消费者更好的体验。

店铺领航员主要考核指标

售后服务

近30天内，退货退款和仅退款的平均完结时长；也就是说退货退款要快。

商品品质

近90天内，店铺全部商品有效评价的平均得分，当有效评价数低于50条时，不显示评分数据；也就是说产品质量要好。

物流服务

近90天物流服务评分，也就是说我们发货速度要快。

客服咨询

近30天3分钟人工回复率，也就是说客服回复要快。

交易纠纷

近30天纠纷退款率，尽量不要和买家争执，能和解，吃点小亏无所谓。

近30天活跃度

新品上架客服响应订单成交的综合数据

店铺领航员综合表现反映的是店铺综合服务水平，一些店铺虽然DSR偏低，但在其它方面表现不错，即在同等级店铺中综合水平较高，这类店铺同样是可以报名活动的。

三、新手小白可报的活动

1、少量投入带来长期效果的活动

领券中心

特点

领券中心是“暗券”聚集地，也就是只在领券中心开放的资源位展示，不展示在详情页、搜索页、分类页及其他资源位，适用于需尽快上活动、有一定基础销量且价格全网的商品。

攻略

领券中心券必须是商品的大额券，券量要足，不然领空之后会被下架资源位；商品团购价需全网（禁止先涨价再设券），禁止各种形式低价引流，商品累计成团订单不少于30单；图片清晰美观，无文字描述

无牛皮癣。

大促搜索池

流量相对提升较快，订单增长根据市场情况预估，日用类预估销量提升2位数。

不同而类目的攻略各不相同，我们要在提报的时仔细看看。

2、中度投入带来短期快速增长的活动

9块9

9块9特卖频道为小商品聚集地，参与活动的商品价格不可高于29.9元，以居家百货小商品为主。

资源位在首页固定位置，除类目页为固定排名，其他页均为千人千面；流量会有稳定的提升，尤其是在类目页靠前位置，订单会有明显提升，日用类预估每日销量会在2-3位数。

商品累计成团订单不少于30单，且店铺近90天评价数量大于100个，活动价要求小于等于29.9商品团购价不允许有区间价，要求开通电子面单；需要上传频道专用的活动列表图，要求图片清晰，无牛皮癣，不拉伸变形，无水印。

电器城

电器类必报活动，海量流量加持，销量每日预估增加2位数

类目限制，必须是要3C文化用品办公用品厨房电器等等，店铺必须为电器城认证店铺，方可报名。

3、让流量快速爆炸的活动

限时

频道位于拼多多APP首页图标位，流量上千万，是拼多多流量和转化率的频道之一，据统计，注册商品的平均曝光率可以是平时的4倍以上。

的5折以下，货值大于4000，要求报名的店铺必须是以下主营类目：水、美、家、服、母、食、海淘、运动、数码、家纺、、汽配、虚拟商品，报名活动必须先交5000人民币以上的保证金。

9块9五折抢翻天

海量流量，无基础销量要求，只要产品内功合格即可，预计每日销量提升3-4位数

活动价6折，库存大于2000件，价SKU活动价小于5元更容易过审，必须开通电子面单。

需要上传频道专用的活动列表图，要求清、无牛皮癣、不拉伸变形、无水印，活动审核重心以9.9元以下商品为主，报名商品的活动价必须小于29.9，且为。

百亿补贴

海量流量，预计每日销量提升3-4位数

要求报名商品有资质，已报名活动的商品，暂不能报名该活动，95%（含）以上选用顺丰速运包邮发货

断码清仓

资源位挨着限时，海量流量，单量依据产品自身情况不定，量对比正常销售渠道会大很多，日用类每日提升3位数以上

店铺必须开通退货包运费，且自动续费，店铺必须有符合活动要求的资质，5000保证金，店铺需为已打风格标签的风格店铺，要求价格设置为品片应季品的1-5折。

四、活动规划

1、活动前

计算活动花费是否可承受，检查产品各SKU库存情况，尤其是热卖SKU。提报活动之后要实时跟进提报进度，及时排期，检查供应链、物流情况。

2、活动中

客服回复时效要注意，时刻关注店铺评分，评分过低的时候要及时催好评，避免活动位被下架。活动效果好的话就联系活动小二增加库存，活动效果差的话就开直通车增加销量权重；售罄率越高下次报名活动的通过率越高。

3、活动后

用限时限量购工具设置优惠价格，做好价格过渡，避免销量断崖式下降；叮嘱客服做好售后服务。

及时做好活动复盘，分析各渠道的引留，如果活动是盈利的，下次就可以继续报；如果活动是亏钱的，就要看它带来长期效果（访客增长、转化情况、店铺整体提升情况）是否值得。

以上，都是新手小白报名活动需要注意的点，希望对你有帮助！