

淘宝海外买手直播代运营 全球购日常预售操作手册（非双11、双12）

产品名称	淘宝海外买手直播代运营 全球购日常预售操作手册（非双11、双12）
公司名称	杭州鸿石文化创意有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层102室（注册地址）
联系电话	13073622632 13073622632

产品详情

淘宝海外买手直播代运营 全球购日常预售操作手册（非双11、双12）一、权限开通及入口

1.小二通过白名单定向开通，参与月度品类击穿活动可开通（如：921眼部护理、彩妆活动）

2.开通权限后商家进入商家中心“出售中的宝贝”操作“设置预售”

3.目前不是所有类目都开放了预售设置功能，若原类目本身就没有定时预售入口，那么您在新入口也是无法设置。

二、如何设置预售1.设置定金、总价及立减金额

特别注意：商品预售总价低50元起且不能低于所属类目低要求。

定金必须为10的整数倍。

预售总价<500元时，预售总价的10% 定金 预售总价的20%。

预售总价 500元且<1000元时，定金 预售总价的20%且定金低50元起。

预售总价 1000元时，定金 预售总价的20%且定金低100元起。

消费者购买预售商品时，可享受在预售商品总价上的立减优惠，立减金额为商家设置的固定金额。

行业可限制立减金额比预售总价的折扣范围，商家需在折扣范围内设置立减金额；

多sku商品时，立减金额只能设置一个；

立减金额必须的是5的倍数，且需小于等于预售总价的40%，多sku立减金额需小于等于预售总价小的sku的预售总价的40%。

举例说明：预售商品2000元，定金100元，商家设置付定立减200元。则商品详情页展示的预售总价为2000，定金100，同时展示“付定金立减200元”的利益点；消费者下单后预售价减去200变为1800，尾款需付1700；预售商品付定成功加购，尾款阶段计算优惠时以1800作为计算优惠门槛。

2.设置定金支付时间、付尾款时间、发货时间

发货时间分为相对发货时间和发货时间，目前均不支持对不同sku设定不同发货时间。

3.设置限购数量和预售结束后状态

三、操作时间说明

操作/时间段	活动周期					
	预售设置	预售审核	预售预热	支付定金	定金结束后 尾款开始前	支付尾款
新增/删除sku						
修改预售信息（发货时间、限购数						

)	
商品上架	
商品下架	
增加库存	
减少库存	
调高价格	
降低价格	

四、常见问题解答 (FAQ) 1、预售设置相关

1) 参与大促 (如淘宝嘉年华) 的商品是否可以设置日常预售?

答: 不可以。大促期间禁止设置与大促时间重叠的日常预售。大促会有专门的预售通道

2) 日常预售有预热时间么?

答: 审核通过后5分钟自动开始预热直到预售时间开始, 预热开始后不可日销。

2、预售玩法相关

1) 预售付定立减的优惠力度有没有要求?

答: 预售付定立减金额必须是5的倍数, 且需小于等于预售总价的40%。以行业的具体规则为准。

举例说明: 行业要求立减金额为预售价的20%, 则预售价为1000, 立减金额为 $1000 \times 0.2 = 200$, 立减后实际售卖价为 $1000 - 200 = 800$, 尾款为 $800 - 100 = 700$ 。

2) 预售商品付尾款时优惠的计算门槛以什么为准?

答: 以立减后的实际售卖价为门槛。如预售价1000, 立减金额200, 则尾款计算优惠时以立减后的实际售卖价800为门槛计算。

3) 多sku的商品立减金额怎么计算？

答：多sku时，每个sku对应的是同样的立减金额。如同一商品两个sku分别为100元和200元，立减金额为20元，则计算时立减金额统一为20元。

3、叠加优惠相关

1) 预售商品支持使用哪些优惠

答：支持付定立减、跨店满减、品类券、满减满折、店铺优惠券、飞猪旅行券等，并且是在消费者支付尾款时抵扣使用。不支持满赠满包邮。

2) 店铺优惠券怎么使用？

答：使用方法：支付尾款时从尾款金额中抵扣

使用条件：预售立减后实际售卖价 店铺优惠券使用门槛且尾款需支付金额 > 店铺优惠券面额。

4、入口关闭后定时预售修改相关

1) 已经设置了定时预售，如何取消设置？

答：已经设置了定时预售的商品，可以通过设置为一口价的方式修改商品为正常销售的现货商品，即取消了定时预售设置，但取消后因入口关闭不可再次设置定时预售。

2) 已经设置了定时预售，是否可以使用新的设置预售入口再次设置预售？

答：不可以。

