

速去拼小程序开发 拼单返现功能详解

产品名称	速去拼小程序开发 拼单返现功能详解
公司名称	广州量子云力科技有限公司推广部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	广州市天河区棠东智慧港
联系电话	13226100312 13226100312

产品详情

什么是拼单返现？

商家们都知道拼多多平台上是没有购物车的，无法满足消费者一次性购买很多SKU的需求，所以没办法在一个订单中实现满返，那么基于拼多多的购物形态下，也就应运而生了拼单返现这种营销工具。

“拼单返现”是指在一个自然日内，消费者在您店铺累计购买满一定的金额，就可获得一张平台优惠券，而此优惠券可用于购买平台内的任何一件商品。

二，对商家有什么好处？

- 1、流量加成，参加了拼单返现的商品，搜索结果展示会更靠前。
- 2、提高点击率，在消费者端拥有专属标签展示，吸引获取更多消费者点击。
- 3、提升客单价，可获赠平台优惠券，对消费者的诱惑力更强，促使下更多单来达到满返门槛。
- 4、拉动GMV，当店铺商品需要消费下多笔订单时，满返比满减更能起到拉动二次下单的作用。经数据反馈，使用过拼单返现的店铺，成交额平均会提升 15%左右。

二，对消费者有什么吸引力？

1、简单易得，对于消费者而言，只要付款金额加起来达到商家设置的拼单返现门槛，就可以拿券了

2、使用不受限，一方面是优惠券的使用时效无限制，因为其有效期是50年，另一方面是券的使用范围无限制，不仅可以在全平台使用，而且返的券是属于无门槛的平台券，还可以叠加店铺券使用。

三，拼单返现的展现场景

拼单返现的标签展示是会根据消费者的购买路径和行为进行全程追踪提醒。最大程度的提升交易的可能性，拉动店铺GMV的增长。

消费者想要购买衣服并在APP搜索页面输入“女装”，那么在搜索结果页如果有商品设置了拼单返现就会有满返的标签展示，相对于其他商品来说会更有吸引力。

图一：首页/推荐页/搜索结果页标签展示

当消费者点击进去想要进一步看看商品详情时，在商品详情页的标题下方又会有拼单返现横条露出，加强了消费者对于满返优惠的印象。

图二：商品详情页拼单返现标签展示 图三：拼单成功后拼单返现提醒展示

假设消费者先下单买了一件针织衫49元，而店铺设置的是满59元返5元，还未达到满返门槛，那么在商品成团页、店铺首页以及app-个人中心场景内都会展示返现进度条，提醒消费者再买10块钱的东西就能获得5元优惠券啦。

图四：商品成团页、店铺首页以及app-个人中心的标签展示

消费者收到提醒后，又去店铺看了看，刚好店里有一款项链很搭刚刚买的衬衫，价钱又刚好可以达到满返门槛，那此时不下单更待何时呢？

图五：领券消息提醒

下完单之后，系统马上又会推送领取满返券消息，这样消费者领完券后可能又有了再次购买的冲动。这种全称密集提醒暗示行为，消费者稍不留神就进入了买买买的模式。

五，如何设置？

第一步：拼单返现设置入口：商家管理后台——店铺营销——拼单返现

第二步：点击“立即创建”，并填写返现的门槛，返现的金额以及发放的优惠券张数

注意：

1，返现金额不低于5%的满返比例，举个例子，假设你的返现门槛是20元，那么返现的金额就不能低于1元，也就是满20元返1元。

2，发放优惠券的张数不能少于10张券

第三步：点击“去支付”并选择用贷款账户或微信支付优惠券的费用

确认支付后，即创建成功，活动将会在次日0点正式生效，券发送完毕时活动自动结束。

六，设置技巧

判断自己店铺的产品是否适合拼单返现工具？

那什么样产品是适合的呢，比如您的商品是日常生活用品，是易耗品，需要不断购买，或者品类是组合形式的，比如床单加枕套，上衣加裤子等等，总之如果若你希望访问你店铺的消费者在您店铺下多单，搭配买，那么设置拼单返现就是非常合适的。

如何设置效果更佳？

1、降低满返门槛，提升返现比例

满返门槛设置

步骤1：确定好主推款；

步骤2：确定好利润款/第二个想推的爆款；

步骤3：二者价格相加，确定满返门槛。

返现金额设置

平台均值：8%；

优秀商家设置比例：10%-15%；

商家需考虑自己的毛利水平确定满返比例。

2、拼单返现设置技巧：丰富品类，提升用户凑单欲望

技巧1：用好“商品关联”推荐，做关联销售；

技巧2：借助“店铺装修”，展示更多利润款商品。

在商品详情页加使用说的引导

因为券是发给消费者使用的，那么对于消费者常见的问题可以放在商品详情页面进行使用说明，打消消费者的疑虑，也帮助我们店铺的客服减轻咨询压力，

我们针对消费者的常见问题也进行了罗列：

1) 消费者如何获得返现金额：

答：消费者在1个自然日内，在您的店铺消费达到“返现门槛”，既可以获得“返现金额”。

2) 返券的使用有效期有多久？

答：获得返现券第2天就可以开始使用了，没有使用期限。

3) 拼单返现的优惠券的使用条件是什么？

答：没有使用条件，可用于购买全平台商品，并且可以叠加其他的店铺优惠券使用。

七，设置效果监控

在哪里查看数据？

商家管理后台首页-【数据中心】-【营销数据】-【拼单返现数据】

怎么查看数据？

1) 查看拼单领券的用户数和所占的比例

可以通过这个数据反推我们的券是否设置的合理，如果设置的券没有人领，那么对于大部分消费者来说，满返的门槛是比较高的，吸引力不强，和预期有一定距离。

2) 查看拼单返现的成团金额和发券总金额，来衡量我们的投产比。

3) 在商家后台的数据中心——经营总览中，宏观的查看整个店铺的销售状态，重点可对比使用拼单返现前后客单价的变化。

学海无涯苦作舟，只有用心学习了，才会有收获。