

杭州拼多多代运营

不会做活动策划造势你就比同行晚一步 郑州拼多多代运营

产品名称	杭州拼多多代运营 不会做活动策划造势你就比同行晚一步 郑州拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

杭州拼多多代运营 不会做活动策划造势你就比同行晚一步

一、针对节日做促销

"双旦"处在天气寒冷、气候干燥的冬季，所以一般比较好卖的产品就是保暖型和补水型的了。如果你的店铺是刚刚是这类产品，那么好，因为你的店铺里客户主动消费性较强，"双旦"促销的目的就是要提高销量和利润大化。这时候店铺可以重点宣传活动、品牌让利，让客户感受到优惠从而加大购买力度。

但是有很多卖家不是这类产品，不是的话也没有关系，如果你的店铺不是这类产品，我们可以把产品和节日联系起来，不要一年到头主打一盘货。以食品为例，比如店铺日常的主打款是红枣，核桃之类的产品，那么年末我们就可以上架一些坚果套餐或者礼盒，因为我们过年的习惯都是囤坚果，糖果，年底亲戚朋友互相送礼。我们要根据消费者的需求针对性做出促销方案。

二、低价引流促销

价格永远是客户主要考虑的因素之一，但是我们一定要清楚，我们低价的目的不是销量，而是利用低价来引流，带动店内其他产品的销量，提高客单价，这才是低价流量款存在的意义。这时候要注意尾数定价，比如说88、99、189等等，这种定价可以给客户便宜的感觉，也是科学认定的定价。同时还要注意的是，设置好限购数量，这一点极为重要。有些店铺在做低价活动的时候，忘记设置数量，导致店铺损失严重。

对于关联销售产品的选择，我们不要随意，我们要选择与本款产品有一定联系的产品。例如我们是卖女装的，一款牛仔短裤的关联销售可以推荐同类型不同款式的牛仔短裤，也可以推荐和短裤搭配的T恤等产品。其次，价格选择上，我们要选择同一个价格区间的产品，而不是价格相仿的产品。具体的操作如下，如果我们是卖女装的，有连衣裙也有半身裙。想要给连衣裙搭配关联销售，在选择的时候，我们要首先查一下连衣裙的价格区间。总体来说就是价格区间和宝贝的客户标签要高度一致。

三、折扣、满减促销

活动就必然要有一个活动的样子，肯定要有有一个有吸引力的促销活动，例如全场五折，消费者看到这个活动，首先不管价格多少，都会在店铺浏览一番。现在的打折不仅仅是普通打折，还有会员折扣，成为会员就可以享有会员独有的优惠折扣。在心理上会员会有一种优越感，而且会感觉不买就很遗憾，很吃亏。同时新客户可以得知成为会员后优惠力度更大，促进新客户下单。大促活动一定要设置优惠券或全店满减活动，因为消费者会尽力凑单满足优惠条件，这样可以提高客单价，可以带动除主推产品之外其他产品的销量。

四、拼团活动促销

拼团活动主要是基于召回老客户，然后让老客户成为促销员，帮我们拉新客户。这个活动主要是针对那些店铺老客户较少和新开的店铺。拼团活动是老带新的一种方式，我们可以设置推荐好友购买后获得礼品等方式，来带动老客户的积极性，比如两件五折第三件减免这样的活动。

五、活动

活动价格要具有诱惑力，让客户认为值得为之等待。要知道在"双旦"大促活动期间，各大店铺都在做促销活动，因此在活动力度上，我们要有足够的竞争力，才能让客户留意到我们的店铺。对于的推广，大家可以从老客户着手，发送活动促销短信。因为老客户是支撑店铺的流量基石，可以通过老客户向他们身边的人传播我们的活动。

六、加钱优惠加购

店铺可以设置购买满多少再加几元就可以换购另一个产品的活动，这样的目的是清仓或者新品推广。比如 一次性购满120元，加5元，可换购价值30元的某个产品。这样的方式可以有效提高客单价，也能让客户花少数钱买到价值更高的产品。这种活动方式效果的好坏关键在加价后产品的选择上，一个合适的产品，会对销售起到积极的作用，如果产品不合适，要么活动没有任何效果，要么会产生大量售后问题，你的成本上去了，利润减少了，客户体验却不好，后只能是赔了夫人又折兵。

不管是哪个节日促销，都要牢记三点 一是产品亮点，二是节庆特点，三是受众利益点。其中，产品是基础，节庆是载体，受众利益是刺激消费者购买的催化剂。只有三者合一，才能避免千篇一律，打造既适合自身的产品，又符合外部气氛和受众需求的特色活动。

杭州拼多多代运营 不会做活动策划造势你就比同行晚一步