

# 拼多多【秒杀百万爆款计划】活动有什么要求

## 拼多多活动怎么玩代运营

产品名称	拼多多【秒杀百万爆款计划】活动有什么要求 拼多多活动怎么玩代运营
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（ 注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

拼多多的miaosha百万爆款计划目前蛮多商家还是不算很了解的，这活动的具体的要求、条件、资源位这些都是商家需要关系的，拼多多的活动的流量一直都还不错的，商家只需要挑选适合自己商品的活动来参加就可以了，这个miaosha百万爆款计划适合哪些商家报名参加呢？活动的要求有哪些呢，商家可了解一下哦。

### 拼多多限时miaosha活动

拼多多限时miaosha做得好能为商家带来可观的流量和销量，做得好能为产品快速积累基础销量。可是限时miaosha的通过率不高，所以一定确定去报miaosha活动，你就要清楚的知道产品是否具有爆发力，产品的价格优势是否明显且能保证利润。想提升活动通过率，那么一定要把握价格和货值两个点。货值最少要在3万，如果低于这个货值出现快速秒完的情况，那么活动效果不能发挥到最佳。如果高于这个货值，活动时间内没有办法秒完就会被平台关进小黑屋。

#### 1、活动定位

帮助新品/新店/日销低/从未上过miaosha的商品，通过一个周期的miaosha流量扶持和商家限量库存的投入，给商品快速曝光、拉新、积累销量，逐步提高商品的日销基础，经过周期性商品运营，从而达到快速打造出日销稳定的爆款链接的目标。

#### 2、为什么一定要参加这个活动？

原因：

（1）快速提升商品的基础：参加该活动，可以快速获得大量曝光和新用户，提升后续商品在平台上获取

个性化推荐流量的能力（免费流量）。

（2）活动门槛低：miaosha的日常坑位少，商品日销要求高，该活动是流量扶持，因此不限制坑位，无日销要求，错过此次机会，后续上miaosha竞争非常激烈。

（3）不计入zui低价：此次活动的所有价格均不计入zui低价，不会影响商家后续参加miaosha活动。

（4）置换长期资源位miaosha回价上首页：参加此次活动结束以后，商家后台可以收到个性化首页的资源位邀请，商家如果确认，就可以长期在该资源位上获得曝光和流量加权。（每一步都有个性化首页的邀请，确认一次即可）

miaosha回价上首页介绍：上首页价格是报名的活动价格的n倍（非常接近商家日常价格），商家后台会在活动结束后收到回价确认的邀请，若价格低到超出商家接受范围，请不要点击确认回首页。若商家没有收到邀请，上首页的价格是不满足全网zui低价价格，因此没有收到邀请。

注意：

1、通俗来说，miaosha回价上首页是结束miaosha活动之后商品会收到一个邀请，若商家点击确认，上首页的价格会长期在个性化首页资源位上售卖，该价格是会被计入历史zui低价，影响下次报名miaosha报名）

2、miaosha审核通过了多少个sku，才会有多少个sku回价上首页，未参加miaoshasku不会上首页。

3、该活动的每一步都有miaosha回价上首页，商家确认一次就可以在个性化首页资源位，不需要重复确认。

4、活动玩法

划重点：商家需要做的，活动入口报名（审核前）——商品确认排期（审核通过）——活动开始冲刺（活动上线）——活动结束确认是否miaosha回价上首页（活动结束后）——商品日常运营推广（活动结束后）——开始活动下一阶段（活动入口报名）。

参加活动前请检查自己的商品是否满足以下条件（全部都需要满足）？

（1）商品没有报名限时免单、补贴miaosha、万人团miaosha、限时miaosha入口（miaosha除此活动的其他入口）、百亿补贴、多件优惠（跟此活动冲突，若有报名请取消此类活动再去报名）

（2）商品的每个sku库存充足，没有部分sku缺货，库存不足（若有缺货的，请先加上库存再报名）

步

【主题展区】销量破零谁快谁赢——miaosha品秒横滑活动

活动位置：miaosha品秒横滑。

品秒开始时间：每天晚上18:00——24:00。（时长6小时）

商品报名要求：库存50件，价格全网zui低价3折，评分不飘红。报名图片不可以有牛皮癣。（zui低价不低于5元）

活动审核时效：可每日报名，每天审核一次。报名明天审核即可上活动。

晋升要求：3小时内卖完50件，禁止\*\*。

晋升指南：加大推广，确保3小时卖完50件。

## 第二步

### 【汉诺塔】百万流量，强势定坑——汉诺塔活动

活动位置：miaosha单坑，前15分钟置顶锁坑miaosha前几位位置，15分钟之后个性化推荐排序，直至200件库存卖完（若24小时内还没有卖完会自动下掉miaosha恢复原价）

商品报名要求：库存200件，价格要求全网zui低价5折，评分不飘红。报名图片不可以有牛皮癣。

晋升要求：45分钟内售罄200件库存。禁止\*\*。

活动审核时效：报名2天内审核，3天内排期，越早报名越快排期。

晋升指南：加大推广，确保30分钟卖完200件。

## 第三步

### 【小货值】销量蓄水日销——miaosha小货值活动

活动位置：miaosha单坑，个性化排序，活动时长24小时，提前卖完活动库存提前结束活动时间。

商品报名要求：货值1万元，价格全网zui低价8折，库存=10000/平均客单价，平均客单价=（skuzui低价+skuzui高价）/2。报名图片不可以有牛皮癣。

活动报名：晋升商品会后台定向邀请。

晋升要求：24小时内售罄，miaosha入口产出超过3000元。禁止\*\*。

晋升指南：加大推广，确保24小时内卖完。

## 第四步

### 【小货值续杯】再来一次，轻松翻倍——miaosha小货值第二次

活动位置：miaosha单坑，个性化推荐排序，活动时长24小时，提前卖完活动库存提前结束活动时间。

晋升要求：24小时内售罄，miaosha入口下单用户占比超过70%且miaosha订单成交金额超过5000元。

晋升指南：引导消费者从miaosha入口进入下单，适当推广，确保24小时内卖完。

## 第五步（毕业）

### 【大货值】单品打爆，坐享10万+单量——miaosha大货值。

商品报名要求：货值2万元以上，价格全网zui低价8折，库存=20000/平均客单价，平均客单价=（skuzui低价+skuzui高价）/2。报名图片不可以有牛皮癣。

日常上miaosha大货值指南：24小时内售罄，miaosha入口下单成交额2万元起，miaosha大门常打开，欢迎您多多报名限时miaosha入口。

## 商家疑问解答

(1) 什么是活动保证金？

答：活动保证金就是活动的押金，防止商家参加活动违规或者出现商品售后问题等，相当于对消费者的一份保障。

活动保证金是在活动结束后15天后解冻，解冻后即可提取出来。

活动保证金要求：每个商品全程只需要5000元。

(2) miaosha小货值和miaosha大货值有什么区别？

答：小货值和大货值主要区别是上miaosha活动的货值大小（通俗说就是活动库存多少），小货值要求1万元以内的货值要求，大货值要求2万元+的货值要求。

货值=活动库存\*平均客单价，平均客单价=(zui低sku价格+zui高sku价格)/2。

(3) 参加活动所有上的miaosha价格是否计入zui低价？

答：不计入!!!参与该活动的所有miaosha价格均不会计入zui低价!!!

(4) 这个活动会一直5折价格晋升单坑上吗？miaosha单坑也是吗？

答：不是的。步：5折50件——第二步：5折200件——第三步：8折1万元货值——第四步：8折1万元货值——第五步：8折2万+货值——miaosha日常单坑9折2万+货值。

(5) 回价上首页的价格太低，不确认可以吗？

答：可以，价格太低超出接受范围可以不确认。晋升的每一步活动都有回价上首页，等待后续阶段的邀请，价格合适即可立马确认。

(6) 这个活动可以随时报名吗？

答：活动试运行阶段，每天都可以报名，建议越早报名越好，早日报名爆款早孵化，不会错过年底旺季收割。

## 拼多多品牌清仓和名品折扣活动

品牌清仓和名品折扣都是采取末尾排名淘汰的制度，爆款。所以想要保证产品能够持续的在活动资源位上，那么就需要报名产品的销量，想要做好产品销量可以从卖点、页面布局、推广等等方面入手。

品牌清仓定位于大品牌、高性价比的抢购活动，处于首页的第二个位置。而名品折扣则对于品牌要更高，要求是国际或者国内一二线品牌。

### 拼多多+资源位热销商品竞价活动

这个活动一旦竞价正常，就能给商品全面的曝光，因为能在这有200首恶精选资源位和top300商品活动位。