

# 拼多多活动策划怎么做 拼多多代运营托管 网店运营

产品名称	拼多多活动策划怎么做 拼多多代运营托管 网店运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司运营部
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州经济技术开发区4号大街28号2幢517室
联系电话	18966166821 18966166821

## 产品详情

一、拼多多平台的设置的每个活动都仔细是考虑过的，不是拍脑袋决定的，存在即代表平台会给店铺和产品带来权重与流量。

但是关键点在于，你适不适合这个活动，你在报名的活动中获取多少流量，能不能在活动中达到自己的预定目标。

所以，我们到底该如何选择活动呢？

我们首先了解一下店铺的活动情况，做到心中有数，不能一头雾水。

（一）：根据店铺类型选择活动

有些活动对店铺类型、商品品类、品牌是有要求的。

（二）：全品类开放活动

1条你会发现，以上这些条件我都不满足，就是普普通通的小商家，没品牌的个人店铺，怎么报活动？

不要着急，因为拼多多平台有很多个人店铺，大家都一样的起点，所以平台有一些活动是针对全类目开放的，对于店铺类型、商品品牌都没有要求，相当于对全网商家开放报名通道，下面图片的4种活动，只要符合条件都可以报名，这个报名资格就需要你自己完善订单和评价了，让他们符合标准。因为这种全品类的报名活动，也基本都有对评价的基础要求，如果你是0评价，还是把产品的基础做的好看一些再报名吧。

询问多的问题，有人说有活动就要报名，多上活动，看别人上活动销量蛮好的，我刚好满足条件，要不要都报名？

这个还是要结合自身情况，不要只有看到流量，需要分析一下你报名活动的目的是什么，结合自己的产品，否则有的活动你报名了也达不到预期，下次报名可能就难了。

假设你卖的是产品是小众类的，如果都报了活动，这种小众商品本身的受众群体就少，与其他同台竞争的商品相比可能无法获得更好的流量。对于小众商品建议考虑每日好店活动，因为每日好店集中推的就是比较小众又有风格的店铺，获取的流量也会比较高，高流量才能带来更好的转化，好的转化才会带来更好的流量，良性循环。

## 二、活动优惠券有哪些

### 1、商品立减券

商品详情页：当买家浏览店铺时，可以看到店铺优惠券并领取。

下单页：买家可以在自己的下单页领取店铺优惠券。

### 2、全店满减优惠券

店铺详情页：当买家浏览店铺时，可以看到店铺优惠券并领取。

### 3、关注店铺券

在店铺首页展现

商品详情页

下单页

### 4、关注商品券

商品详情页

下单页

### 5、多件多折券

店铺详情页

### 6、拉人关注券

### 7、拼单券

买家在下单后发起分享邀请好友进行拼单，拼单成功后将自动赠予买家一张无门槛的店铺优惠券。

### 8、领券中心券

个人中心 优惠券 领券中心

个人中心 优惠券 推荐好券

多多果园 点击果树掉落领券中心专属券

拼多多APP消息推送

## 9、省钱月卡商品券

在省钱月卡活动页面内

## 10、私密券

通过微信群等商家自有渠道进行发放优惠券的链接和二维码

## 11、短信直发券

商家通过短信发送指定人群的优惠券

## 12、客服专用券

由客服在聊天页面发出

## 13、订单复购券

**【我的订单】 - 【常买商品】**

商品详情页中有领订单复购券的浮窗

订单详情页有领订单复购券的提醒

以上就是全部内容了，希望你有所帮助哦！