

四川柏力：在拼多多开店的期初，可以利用活动打开销路

| | |
|------|---------------------------|
| 产品名称 | 四川柏力：在拼多多开店的期初，可以利用活动打开销路 |
| 公司名称 | 四川柏力纪德电子商务有限公司 |
| 价格 | .00/个 |
| 规格参数 | |
| 公司地址 | 武侯区航空路6号4栋3单元5楼2号 |
| 联系电话 | 17738725362 |

产品详情

拼多多平台是以低价、拼团省钱的宣传口号打响市场的，所以给人的印象就是实惠、经济、便宜。那么想要在拼多多打开市场，价格还是占很大一部分的优势的，因为拼多多的用户对产品的价格是具备一定敏感程度的，所以对于拼多多新手商家来说，想要打开市场，不妨做一些优惠活动，让用户嗅到省钱的机会。可能有很多的新手商家不知道在平台怎么设置优惠券和优惠活动，那么今天小编就给大家分享一下相关内容，大家可以参考实施。

一、创建优惠券的流程

- 1、进入拼多多管理后台，在“店铺营销”中选择“营销工具”，在“全部工具”中选择“优惠券”。
- 2、进入优惠券页面可以看到，在“优惠券概览”菜单中有“商品立减券”等优惠券。
- 3、单击“立即创建”，填写完优惠券的优惠信息之后，单击“创建”，即可完成优惠券的创建工作。

二、有哪些优惠形式？

- 1、商品立减券。商品立减券是单个商品可用的无门槛优惠券。它能有效地直接的调整商品价格，对店铺初期的商品转化以及新品破零与销量增加具有重要作用。
- 2、全店满减券。是全店通用的优惠券，当用户的消费金额达到一定的数值之后才可以使用，使用范围包括全店的商品，这个优惠形式可以很好的帮助我们提高客单价。
- 3、为了促进新品破零，还有其他一些优惠券可以使用。比如限时免单、分期免息和限时限量购，这些优惠券的设置都可以在营销工具中选择。

其实不仅仅是在新品破零的时候才会使用到优惠券，在店铺吸粉的时候优惠券也是很常见常用的，例如关注、收藏店铺领取专属优惠券。这里需要注意的是，虽然活动可以为我们带来好的成交量，但是切忌

经常使用，因为天天有券的店铺肯定没有多大的吸引力和刺激力。好了，小编今天的分享到这里就结束了，希望能帮助到大家。