

拼多多日常跨店满返怎么设置？有什么用？拼多多活动代运营

产品名称	拼多多日常跨店满返怎么设置？有什么用？ 拼多多活动代运营
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

[拼多多](#)

商家为了吸引流量，促进店铺销量，除了在节假日参加平台的大促活动外，平时也会参加跨店满返活动，这样也是可以在一定程度提升店铺销量。那么这个活动是怎么设置的?下面我们一起来看看。

拼多多日常跨店满返怎么设置？有什么用？拼多多活动代运营

一、[拼多多日常跨店满返](#)怎么设置?

我们可以在商家管理后台的【店铺营销】—【营销工具】—【跨店满返】中，开始我们的操作。在下一页面中，我们可以选择【日常跨店满返】，在出现的页面中点击【立即创建】，进入商品挑选页面。在以下页面，即可挑选想要的商品进入活动池。

特别提醒大家，由于6元券需要扣除商家的活动账户金额发放，商家须开通自动续费，保证扣款发券的持续性和活动效果。自动续费会从营销账户和货款扣除约5天的发券费用。且仅在活动金额不足时才会触发，且有严格的频率控制和续费金额限制，无须担心被扣除过多款项。

二、有什么用?

1、新的流量入口

这个商品池在月卡页面有稳定的新流量入口，日均流量达千万级。这相当于无须经过活动报名审核，就可以享受平台流量扶持，是商家低成本获取流量的好选择!

2、提升转化

平台的无门槛优惠券，可以更好的刺激买家下单和购买多件。多店铺商品构成的商品池，能让买家凑单

更容易，保障活动效果。

常见问答

1、商品已经报名了大促跨店满返，再设置日常跨店满返，会重复发券吗？

答：不会。若某个商品同时生效大促跨店满返和日常跨店满返时，以大促跨店满返活动为准，月卡等日常跨店满返的活动页面不会露出该商品，即该商品实际上不会参与日常跨店满返的活动，商家无须担心重复发券的问题。

2、日常跨店满返和拼单返现有什么区别？有必要重复设置吗？

答：前者是跨店凑单，且会在月卡资源位露出，主要目的是获取流量；后者又称店铺满返，仅在店铺内凑单，主要目的是提升客单价。两者目的不同，可同时进行设置。

所以说拼多多日常跨店满返活动也是可以在很大的程度上吸引顾客，并且促进转化的，如果还有一些商家觉得自己店铺的流量不够，也是可以通过参加活动从而提升店铺的流量。

做为购物大节日，怎么能少的了拼多多，所以大家放宽心，肯定是有活动的，既然有活动，那肯定要考
虑活动类型。

拼多多采用的是快战的方式，相比其他平台的王，它确实有不同短小块，而且各类的活动还不少，大家选择好后下单就可以享受到折扣了，比较干脆，不至于让人看不懂规则。

券是它特有的，可以通过券领到不少产品。此外，还有9.9块、品质水果团等日常玩法，而且会场也不少，大家可以根据需求来选。

作为日常的团购就有很多的优势，拼团其实就是种打折，所以在此基础上，是真做大让利，用户可以采购到不同东西，可以说是花少的钱，买多的东西，尤其是日常必需品，在上面采购的价格真的很便宜也很划算，相信买过的人都有体会。

所以想要买产品的人，可以抓紧虽然它的时长不算长，...