

2021天猫双11预售1小时超去年全天玩具品牌有哪些2022上海玩具展

产品名称	2021天猫双11预售1小时超去年全天玩具品牌有哪些2022上海玩具展
公司名称	上海新贸会展服务有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	上海市金山区兴塔镇兴塔四村330号（注册地址）
联系电话	13701911541

产品详情

10月20日晚，天猫双11全球狂欢节正式开启，短短几小时内，“淘宝崩了”、“薇娅李佳琦直播间观看量超2亿”等话题便顶上热搜。大战开启，我们来看下各家平台的备战情况和大促玩法，以及2021年天猫双11预售1小时超去年全天的玩具品牌？

天猫：商家自播重点扶持

不知不觉，这已是天猫双11第十三年。

十三年来，我们见证天猫从一个简单的电商购物节，发展成每年如期而至的全民狂欢，那在这场全民快乐盛宴中，天猫都准备了哪些新鲜的玩法？

今年预售时间都提前到了20点进行：10月20日20点启动波预售，11月4日20点开启第二波预售，相比往届，双11预售提前了4个小时。同时，今年双十一的节奏和去年一样，依然分

两个阶段售卖，两个售卖时间分别是11月1-3日和11月11日。据了解今年天猫双11，共计1400万款商品集体打折，其中1000个品牌旗舰店的爆款商品将全部补贴到5折。

面对众多消费群体，天猫再次改版互动小游戏，回溯往年，天猫都会在首页上线互动类小游戏，发放福利调动消费者积极性，如2019年的盖楼大挑战、2020年的超级星秀猫，但其繁琐的过程也会得到部分用户的吐槽。今年，据天猫产品经理云杪表示，将取消单人升级，给用户减负。“好玩、易上手、收益大”是互动游戏的显著特点。据悉，该互动小游戏将于10月21日零点上线。

另外，抄作业更容易，此次，淘宝购物车可以一键分享，也可以当面摇一摇，转发自己的购物车。也就是说，朋友之间可以更方便地抄双11作业。

在商家方面，今年的商家自播成为新的重点扶持和奖励对象。在10月20日至11月11日，对开播商家、完成目标挑战计划的商家，天猫都有免费流量奖励高50万个流量券。此外，还有一些对商家利好的消息同样值得划重点：在双11筹备期，商家可获得「提前备货」信贷利息折扣；在预售期，可申请「预售即回款」金融服务，提前20天收回货款；在双11销售期，商家的「退货运费险」则继续保持单笔订单保费可至1分钱，全年有效；淘宝App首页将推出「直播」一级频道，为商家自播提供更多免费公域流量。

京东：上线“附近”即时达服务

10月17日，京东宣布以“热爱·向上的力量”为主题的11.11全球热爱季正式启动，在会上，京东也公布了今年双11的具体玩法策略。与天猫相同，今年“双11”同样在10月20日晚8点开启预售，10月31日晚8点支付尾款，11月10日晚8点开启高潮，让消费者“不熬夜”。

据悉，今年京东11.11将有超4亿件新品商家，超9成热销商品享价保，百余项服务全面升级。同时，京东在APP首页还正式推出基于消费者所在位置、提供附近3-5公里全品类门店优质商品即时送达的“附近”频道。目前，已有超10万家全品类线下门店接入京东小时购，为消费者提供小时级、分钟级的即时消费服务。据悉，“小时购”已经于10月18日晚

8点首先开启双11。

拼多多：持续打低价，流量玩法向天猫靠近

2021年拼多多11.11好牌子，好实惠(简称“拼多多11.11大促”)是拼多多年度超S级大型营销活动。拼多多商家有权自主决定是否参与报名本活动，据悉商家报名拼多多11.11大促无需费用。针对这场大促，拼多多在百亿补贴、限时基础上又创新推出“万券齐发”、“跨店满返”、“60元3件”等主题日，帮助商家更好汇聚流量。同时建议商家应尽量每个活动都参与，以便获得千人千面的展示和更多流量倾斜。

抖音：双11好物节PK氛围浓厚

据介绍，抖音双11好物节于9月27日启动招商，10月15日就已拉开大促序幕。

活动期间，抖音双11好物节推出直播间贴流贴价、限时佣金减免、保价双11等8项举措，帮助商家、达人等合作伙伴快速达成销售目标。

在玩法上，抖音双11好物节在特色玩法方面进行创新，推出六大特玩法：好物直播间、短视频话题挑战赛、抖in爆款榜、店铺锦鲤抽奖活动、店铺装修PK赛、万券齐发-店铺券，为商家带来抖音商城/大促主会场海量曝光资源，快速促进下单成交。以#短视频话题挑战赛#为例，作为抖音大促的惯例活动，今年也是“虽迟但到”。10月27日-11月11日期间，只要带话题#抖音双11好物节，并带购物车投稿短视频，即可参与挑战赛。在活动周期内，登顶“带货力”排行榜前1000名就能获得相应价值的千川优惠券，可以说是流量、补贴两手抓。

同时，双11抖音提供有多种排位赛玩法供直播行业从业者选择，有任务排位赛、全民任务赛、机构排位赛、品牌服务商排位赛、区域服务商排位赛，完成相应开播任务排名TOP的商家、达人、机构将有机会获得千川优惠券奖励。

在商家和达人侧，抖音官方会从促成交、强种草、聚人气、锁流量、冲爆发、送流量六

个方面对商家和达人进行扶持和补贴。如通过直播间补贴流量和价格，帮助商家成交；短视频的推荐帮助商家、达人实现货找人；同时利用技术服务费限时返的玩法，方便商家在重要时间节点实现爆发。此外，抖音官方还会为商家和达人提供千川流量的激励，针对消费者还推出DOU分期和抖音支付的双重贴补玩法。在今年的抖音双11大促中，官方还推出保价政策。

快手：持续发力“品质116购物节”

今年的双十一，不甘心做绿叶的快手也大力推广自己的116购物节。活动时间从10月31到11月11日，基本活动节奏与天猫、京东的保持一致。相较去年，快手电商将在大促期间拿出3倍流量扶持、3倍商家激励基金、6倍消费者购物福利以及千万服务商激励，并将尝试直播间加货架的双通道售卖场景，打造更立体的生意模式和购物体验。

据了解，为帮助商家实现运营，快手电商大学也同步上线了运营课程《如何看一场直播》，商家只需登陆快手电商大学，即可学习到的运营实操指南，从主播侧、运营侧、商家侧了解运营知识，提升运营效率。在此基础上，快手电商还推出“聚宝盆”计划品牌和商家提供站外投放体验服务。

此外，频号也参与到双十一热潮中，据悉直播将于2021年11月1日0点至11月11日24点推出11.11直播好物节活动。本次11.11直播好物节需以带货方向为主，活动分为“预热期”、“品类期”和“高潮期”三部分。在预热期，微店推出了各种组件，帮助商家做好优惠券发放、分享员对接。

虽然不少人表示双11的热度一年不如一年，但是它依然是品牌、商家们短期内从幕后走到台前的时机，这场营销大战中，谁在输出独特的双11玩法？谁将成功圈粉年轻人？让我们拭目以待！