

拼多多双11活动要求是什么？怎么策划？陕西拼多多代运营

产品名称	拼多多双11活动要求是什么？怎么策划？陕西拼多多代运营
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

其实[拼多多商家](#)

们也希望能够在这次的双11大促活动中取得关键的胜利，也可以提升店铺的销量，但是想要参加双11活动，也需要满足相关的活动要求。

其实商家符合条件，后台有营销活动，点击进去就能看到双十一活动的类型和商品，如果你符合这些类目条件，就能参与报名活动，反之肯定是不能参与的。除此以外日销量也是报名成功的关键因素，如果你的日销量或者是降幅没有达标，也是会被取消报名资格的。

拼多多双11活动要求是什么？怎么策划？陕西拼多多代运营

怎么策划？

蓄水期

以“堆集新客户，影响老客户”为首要方针，展开各种针对性的营销活动，以此，迎候双十一的爆发力，一起，让品牌许多曝光，使其产品在大促期间的查找指数靠前。

营销方法

从店铺品牌维度到货，再到会员保护维度，有针对性地开展营销活动。

1)、针对新客户，可经过“红包、收藏有礼”等各种活动，并以专享特权、优先发货、季度折扣等会员特权类奖品，构成引诱，招引拜访。

2)、针对老会员，可经过包邮卡、VIP卡用户特权、惊喜大礼包等有用礼品，构成品牌口碑，积储人气。

无货源用户蓄水期如何做呢？那就是上货，每天保持上新，有流量有访客的商品，持续上新同类商品。

二、预热期

预热期，也称双11大促备战的聚能期，具有周期短、离大促正日近、品牌回忆度强等特色，然后，为商家所重视并用心对待。

和蓄水期相同，首要环绕“店、货、人”这三个方向动身，进行继续而连接的活动策划。

- 1)、场——引导重复拜访，增加大促期间的自主拜访人群。
- 2)、货——购物清单拟定、人气爆款提早加购物车、大促款预订等，确定更多潜在方针客群。
- 3)、人——针对不同等级的新旧会员，有差异性地进行关心和提示，再次加深会员特权和优惠的形象。

无货源店铺预热期如何做?蓄水期上新大量商品，我们对有流量有订单的商品，再预热期做一下人工干预，使用直通车小推一下，自然流量会不断增长，然后参加双11活动。

三、引爆期

度过了蓄水期和预热期之后，即正式进入了高峰期——双十一大促!现在大促会有一段时间，各大电商平台大促时间都会延长，双11当天的流量是大的，双11期间可大致分为疯抢期、理性期、扫尾期三个阶段，由此，活动策划相应有所不同：

疯抢期

疯抢期：活动刚开端的十分钟后到清晨2点

- 1)、阶段特色：众所周知，这两个小时，因为活动开端初期许多产品限量供应，在方针明晰的前提下，买家的消费心态很清晰，抢了再说，所以，成交量惊人，常常会呈现网络溃散的状况，因而，这一时刻段，营销要点可放在限时限购为主。
- 2)、营销方法：经过优化指引导购，协助买家快速找到热销或心仪产品，完成下单;将店铺的实时成交额、订单量或许类目排名等等，实时发布，凭借限时活动、“售罄”等字眼，强化疯抢气氛，影响下单。

理性期

理性期：清晨2点以后到晚上20点

- 1)、阶段特色：经过了严重的疯抢期，便到了相对平稳的理性期，该阶段的买家通常会货比三家，以寻求更优产品和更多优惠。
- 2)、营销方法：侧重于优化买家的购物体会，如发布买家购物谈论、优惠及抽奖、物流配送等，一起，在经过一轮疯抢后，依据店肆实际状况，随时调整店肆页面和产品设置，并及时更新预先预备好的头图资料及广告资料等。

扫尾期

扫尾期：晚上的21点到24点

- 1)、阶段特色：接近大促完毕，不管是买家，或卖家，均已挨近饱和了，但，这个时分，顾客大都有捡漏的习气，一起也怕错失本年的大促优惠，会激动一下，而卖家，也会有为了营业额，搏一把的主意，所以，在后几个小时，销量会有反冲。

2)、营销方法：着重“分秒必争、过时不候”的心思暗示，营建结尾疯抢气氛，经过“限时、抢购、免单”等活动，影响购买;发布售后服务及活动预告，为后续出售衬托;一起，重视店肆流量和转化改变，调整页面和修正活动，及时更新发布后续配送及客服组织。