

拼多多凑单专区有什么用？怎么使用？

产品名称	拼多多凑单专区有什么用？怎么使用？
公司名称	杭州邦辰网络科技有限公司
价格	3999.00/个
规格参数	
公司地址	钱塘新区2号大街511号东投新悦广场
联系电话	18969135066

产品详情

拼多多凑单专区有什么用？怎么使用？

它是一款店铺级营销工具，消费者在拼满店铺指定商品所要求的消费总金额后，合并下单可享受价格优惠，从而提升店铺客单价!简单来说，这款商品的商家自由发挥空间很大。

不少**拼多多**

商家也希望能够做好店铺的各项工，比如说选择一些营销工具来辅助自己开好店铺，但是大家是否了解凑单专区有什么用呢?又该怎么使用它呢?

它是一款店铺级营销工具，消费者在拼满店铺指定商品所要求的消费总金额后，合并下单可享受价格优惠，从而提升店铺客单价!

简单来说，这款商品的商家自由发挥空间很大，给大家手动标重点：

哪些商品参加店铺优惠专区由你来定;

消费总金额由你来定;

合并下单折扣由你来定。

能够给商家带来什么好处呢?

1、店铺页留出醒目入口，店铺访客都能看到，高效促进店铺访客转化率。设想两个店铺，一个首页有优惠专区活动，一个首页没有，你是消费者，你愿意在哪个店铺购买呢?

2、店内合并支付得到优惠的方式，能极大促进店铺客单价增长。卖东西不怕你看不上，就怕你犹豫，合并支付让消费者一次性购买n件，减少犹豫时间，尤其是中低客单价商品，买起来更没压力!

拼多多凑单专区有什么用？怎么使用？

3、商家自主选择活动商品，能有针对性地进行营销。遇上清仓、上新等节点，再也不用愁该怎么呈现给消费者，让店铺营销活动做得更有效率。

怎么使用？

1、设置技巧

1)门槛金额：1.5~2.5倍店铺客单，客单越高的店铺，门槛金额倍数月底。

2)折扣比例：至少 15%(平台均值12%)，例如满49减10.

3)商品数量：至少6个(保证有一屏)，搭配有关联性。

2、商家动作

1)客服聊天窗口话术引导。

【路径】：商家后台-多多客服-消息设置

2)参与满减的商品主图，加入利益点

3)利用短信营销引流

4)利用直播做引导

问题答疑：

1、不计历史低价条件

1)单价的价格达到满减门槛，优惠价会被计入

2)多件的价格共同达到满减门槛，则各自商品都不计入

因此，单件价格高于满减门槛的商品，不建议放进专区。例如满49减15，商品单价50元，计低价为 $50-15=35$ 元。

2、能设置几个店铺优惠专区活动？

目前一个店铺支持设置1个店铺专区活动。

3、店铺凑单专区的商品可以用优惠券吗？

因为同属店铺优惠，所以商家设置的其它所有优惠券，包括商品券和店铺券，都不会在这个订单里生效，但是可以和平台优惠券同时使用。