

拼多多代运营公司 拼多多店铺双十一大促之后如何做复盘

产品名称	拼多多代运营公司 拼多多店铺双十一大促之后如何做复盘
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	6.39/份
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多代运营公司 拼多多店铺双十一大促之后如何做复盘

双11已经过去了，双12即将到来，平台的活动流量大，相信持续了这么长的时间是时间，很多人已经尝到了大促的甜头，店铺都已经爆单了，单子发货忙的忙都忙不过来，享受胜利的果实时，可别忘了做复盘哦，为接下来的双十二做准备，再来次猛的。

所谓“复盘”，是一个围棋术语，也称“复局”，是指对局结束后，复演该盘棋的记录，检查对局种招法的优劣与得失的关键，可以有效的加深对弈的印象，也可以找出双方的漏洞，是提高自己水平的好办法。

同时我们在现在生活中，通过复盘，当某种熟悉的类似局面出现在面前的时候，就能及时的知道应该如何去应对，在脑海中就会出现好多种应对的方法，或者可以敏锐的感觉当前所处的状态，从而对自己的下一步做出判断。

同样的对于做生意也是如此，市场数据是变动的，那么做好复盘，对于我们店家而言也是好处多多的，都知道活动是运营拼多多店铺不可或缺的一部分，且活动对于店铺来说，做得好与坏，会直接影响店铺的总效益，而复盘，同样可以运用到商家运营店铺的过程中。

拼多多，作为快速兴起的电商平台，大多数商家会利用各种活动来获取更好的收益，节日营销、日常营销、特殊活动营销等，每次做完营销活动，商家们都应该去认真的做好复盘，它可以帮助我们更加宏观的了解该活动的结果，并依据本次的数据去回顾当下的决策是否正确，取其精髓，去其糟粕。

接下来就跟大家说下关于活动后，复盘应该怎么做？

一、回顾活动目标

拿实际的活动结果和目标与预期的目标进行对比，看看有没有达到目标，距离目标有多大差距或是超出目标多少。

既要与自己所定的目标进行对比，还需要与行业和竞品的数据进行对比，比方说我们做这个活动的目标是曝光转化要提高多少、收藏关注要达到多少等等，要量化，结合店铺的实际情况来看，不要定空目标。

二、活动的过程

自己要理清执行该场活动的方法，是通过降低价格、参加平台活动做推广、设置满减红包或店铺红包等，还是通过那些渠道去做，其中应该包括起止的时间、人员分配等等，且应该一一记录下来，这样会帮助我们应对接下来的活动有好处。

三、活动结果回顾

活动结束后，效果是否符合预期，满不满意，达到了皆大欢喜，再想想如何去优化做的更好，如果没能达到，那么就要认真思考一下是哪个环节出现了问题，或者是哪些环节做的不到位，又或是哪里漏掉了什么步骤。

四、分析、总结经验

分析市场、竞店、竞品、活动时间段热度等；

a. 不同渠道引流情况：我们在活动期间，需要营销工具的辅助，所以列出我们在活动期间投放在不同渠道的引流人数以及ROI数据。

同时用短信营销，帮助商家做好老客户维护工作，有效提升转化率或是利用吸引人的短信内容作为营销推广；

也可用搜索推广、场景推广来进行引流；

甚至我们还可以通过发放优惠券等福利来进行引流推广，我们可以从数据中找出问题，做出假设，然后通过验证为下次活动做好准备；

b. 转化率：转化率是运营中最重要的指标，只有流量精准，转化率才会高，而每个渠道背后都会有一类与之对应的消费人群，从每个渠道的转化率数据中，可以看出哪些消费群的价值，转化率的高低，直接影响着销售总额；

c. 客单价：是店铺支付总金额与购买客户数的比率，即平均每位客户的支付金额，客单价越高，支付金额就越高。

说到总结经验，一般来说包括：

定位高价值消费群

店铺经过各类营销活动结束后，自然会收获大量的消费者，这时我们应该根据相关的回购率、客单价格等做出人群标签，筛选出高消费高价值的消费人群，当然也要为自己的店铺商品做出更加具象的人群画像，之后将店铺的经营方向和经营重心做出相应的调整；

掌控活动节奏

推广和运营都要有契合活动的节奏，进行相应的安排；

投资回报率高的运营渠道

活动中一定会搭配各种营销工具，推广渠道自然都需要花费成分，且活动中的商品价格已经做出了很多让利，所以我们要做好投产比；

活动商品的选择

对比每次活动，在活动商品的选择上所需要考虑是否与热卖商品具有极高的吻合度，然后用心挑选出活动商品的维度和标准，从而取得更好的活动效果，将利益最大化；

店铺的管理

营销活动期间，订单量会大大增加，可能会让店铺短时间内的压力变大，这时店铺中日常存在的问题就会浮现出来，从客服人员、售后人员到打包发货人员等等岗位，都应做出更好的分配调整，不要乱了节奏。

五、做好记录

有助于复盘认知和结论知识化，只有通过记录，才能得到真正的思考，我们将好的经验记录下来沿用，不好的教训需要后续规避，而且记录还可以方便我们在做下次复盘的总结对比，这样能提升速度，店铺能高效的发展