

拼多多春节不打烊活动爆款玩法 实操定价 杭州拼多多活动代运营

产品名称	拼多多春节不打烊活动爆款玩法 实操定价 杭州拼多多活动代运营
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

新的一年拼多多春节不打烊活动马上就要开始了，今年的活动时间应该是1.21号，但是我们如果不参加的话，1.25号到2.9号所产生的订单，我们可以在2.11号晚上59.59分发出去，这样就可以了。

就说我们该不该参加春节不打烊活动呢？拼多多春节不打烊活动爆款玩法 实操定价
杭州拼多多活动代运营

主要看我们的产品类型、看你的利润、要看你的价格。

如果你要参加的话，我建议你选择极兔、韵达和中通，因为这三个是官方指定的。

如果你出现了虚假发货和虚假物流轨迹，这个处罚的话是有快递来承担，是不需要我们商家来承担的。然后就是不建议大家走邮政，这个我也不多说了，如果使用过的应该也明白，但是价格它现在基本上还是可以的。但是过年期间不建议大家走。

现在给大家说一下，就是说参加春节不打烊和不参加春节不打烊这两个，我们自己的产品该不该参加？

先给大家讲下利弊吧！

我先给大家讲一下好处,好处:就是说如果我们参加春节不打烊，假如同行不参加，我们参加，这样的话过了年以后，你比同行多产生的日销和坑产，我们的商品权重肯定是非常高的，就是说在明年商品起盘、店铺起盘这个阶段，我们各个方面肯定是各个指标、各个数据肯定是高于我们的同行，特别是你是类目前几、前面的情况下，前二十也是可以去考虑去参加的，付出和回报是成比例的，正确的付出都能的得到应得回报！大家根据自己的实际情况去报名。

但是缺点也有不少，我下面给大家讲一下这个缺点：

1.1 一个缺点就是说快递过年快递价格要涨价，我不知道。就是说你们有没有收到现在快递给你们就是说大概涨多少？我这边收到的消息是大概是1.5元一公斤，续重的话是0.5元每公斤，详细的价格大概时间

在1.20号左右，会明确告知这个价格。就说现在的话快递肯定要涨价，那你要不要涨价？你要说的话你如果不涨价，你肯定是没办法做，因为现在拼多多利润本身就比较低，可能亏得多，涨了一块五、涨了两块，你基本上就是说也没啥利润。

所以说快递涨价，我们春节不打烊期间肯定我们要跟着快递的价格往上去调，如果你在去调的过程中啊，你要去报名春节不打烊活动，在报名活动过程中呢系统会比价，现在基本上也就是实则比你现在卖价，你提交价格也就是说你现在的价格，如果你现在卖价，你肯定过年期间快递要涨价，你肯定是不挣钱的嘛，你肯定要涨价，系统不会让你涨的。

1.2 你要么有两种选择，一个，新增sku，如果你sku规格过多，那你有点麻烦。如果sku规格少的话，你可以新增sku，多的话，要么就是更改你的sku，然后更改价格，然后重新再去提高价格，让系统去抓取你新改的sku，就改一下sku名称，基本也就可以了，不懂得私信我！

1.3 因为春节过年期间，小二说的是比价不是很严重，但是真实的也要等到你上了活动以后看一下。一般的话如果你有回价资源位或九块九资源位，那你想提价，那你只有把资源位下掉，这个是没有办法的，因为的话你想提价就必须从价格、标题和你的sku上去动，只有把你的资源位下掉。明年的话如果你想要活动回价，其实回价的话对新品啊它是有帮助的。对老品的话其实活动回价这个资源位其实我感觉用处不是很那么大，我自己店铺的话基本上回价我基本不上了，因为我要控价。因为你报了活动回价上首页就没办法涨价了。

2. 第二点，就是说在快递运输过程中，在过年期间，你发快递，你的产品价格、客单价高不高？如果高的话呢你会出现一个问题，就是说丢件，你有没有和快递谈好这个丢件他是否来赔偿？如果你合作的快递不给你赔偿，那你也考虑一下。还有一个点，就说你已经发到了，咱们是打个比方啊：就说你发到新疆、发到西藏啊，然后的话买家不要了，那你这个快递费你这个整体损失也是偏大，但是现在就是我们正常发货也是有的，但是也要考虑这个情况，特别是客单价比较高的一个产品，你要看你的快递给不给你一个丢件补偿在过年期间。

3. 第三点，如果过年期间要做的话，你要备足够的货，如果你要备足够多的货，就代表着你的资金压款是比较厉害的，因为过年期间你工厂可能要停的啊，你要提前布局，现在基本上差不多到时间了，你这春节要囤货（产品、包装、附属产品胶带等等）、押款，账期是延长的，你可能你的资金压力还是比较大的。

还有你的一个你的人工打包，你的客服、售后人员他们到底过年前愿不愿意上班也是个问题，这个你要思考！

4. 其实更关键的还是看你的竞品到底参不参加，如果你的竞品参加，建议你参加，如果你竞品不参加的话，你根据自己的实际情况嘛，说那么多问题，你主要是要对你的产品经要有一个清晰的认知，你这不是标品、非标，是冬季品就是还是不是冬季品？就是说你是应季还是非应季的产品，要根据你产品本身进行来一个就是说长远的一个布局，你要知道你下步该去做什么。

所以说这样的话你才能确定你春节不打烊，你到底要不要参加，要根据你的商品实际情况来定。

所以说下个文章给大家讲一下，在拼多多上，你要认知你的产品的一个类型，然后清晰的认识到你是属于哪种商品：

1. 纯自然流商品，2. 自然加付费流商品，3. 纯付费流商品

然后你要根据你的产品来定义，你确定要去走哪种，就是说去定义你的一个产品。

这个商品适合走哪种方式，这样你才能把拼多多做得更好！

拼多多春节不打烊活动爆款玩法 实操定价 杭州拼多多活动代运营