

拼多多618期间该怎么去做店铺？大促之后数据怎么做维护？

产品名称	拼多多618期间该怎么去做店铺？大促之后数据怎么做维护？
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

拼多多618期间该怎么去做店铺？大促之后数据怎么做维护？

1、什么是大促？

大促指的是平台在一些特定时间周期里举办的特色促销活动。

2、大促类型主要分为三种：

(1) 按照季节或类目设定：如清凉节、家装节、开学季等形式的大促，这类大促选品方向主要是季节或者类目相关的产品可报名参加，其他产品有个别的大促是参与不了的，流量而言是跟着应季流量走势走的，大小波动不一。

(2) 按照特定节假日设定：如七夕节、元宵节、春节等形式的大促，这类大促主流的商品还是这些节日特定的商品，其他商品的流量起伏并不是很大，人群的消费观念也是比较固定的。

(3) S级大促：如618、、双十一、双十二等形式大促，这类大促也可以归属于第二类的特殊类的，也是以节日的特定日期作为界限，这个节日指的是电商行业专有节日，熟知度高、受众范围也大，全平台流量提升比重也是更高的时间点。

图片

3、大促布局

了解完大促类型之后，就可以开始针对性的设置符合自身产品标准的布局，具体可参考以下：

(1) 活动前期：活动氛围预热

a、大促报名、大促标展示、售价降低促销；

- b、短信营销、老客户关怀和通知、流量拉新；
- c、门槛券、收藏券、折扣、多件优惠等形式吸引下单；
- d、店铺装修对应大促风格；

(2) 活动中期：流量提升和稳固

- a、提高直通车花费，更大化拉取曝光，冲刺排名；
- b、短信营销定期做关怀和拉新，刺激消费；

(3) 活动结尾：流量收割和维护

- a、价格适当回暖，保留利润，收割流量；
- b、直通车花费控制在适当范围即可；