

合肥淘宝培训机构为你讲解一整套活动运营策划流程，机不可失哦

产品名称	合肥淘宝培训机构为你讲解一整套活动运营策划流程，机不可失哦
公司名称	合肥阔野网络科技有限责任公司
价格	888.00/个
规格参数	
公司地址	合肥市瑶海区站前路浙江商贸城D1816室
联系电话	15155130616

产品详情

活动运营要考虑四个因素：活动目的、选款、活动策划、数据分析与总结。

一、活动目的

活动目的，我认为主要由两方面决定，一个主观，一个客观。主观的是活动为我带来什么，客观的则是现在店铺需要什么效果。

二、关于选款

我始终认为，店铺的主推款不是拿来做活动的。当决定活动了，需要确定活动款来引流，然后关联主推款，带动主推款。

三、活动策划

我理解中的活动策划，分为活动前，活动中，活动后，以及应急方案四部分。

【活动前】

1、供应链的准备：工厂对接方面，需要考虑工厂仓库容量，是否容得下活动期间需要的产品库存，以及产品储存的周期。

2.产品物料的准备：产品包装材料，如外包装、赠品、售后卡等，需要提前准备，以及工厂的打包准备，如打包人员安排、打包工具（胶带、打包器等）等。另外就是产品生产周期，活动前3-7天是否能备好产品。当然，这具体准备时长得看是什么产品。

3.电商团队的准备

我们店是运营和店长一体的，因此电商职位主要有运营、推广、美工和客服。下面来说各职位的准备工

作。

运营：1.对供应链要有把控力。活动前，要预估活

动的销量

以及跟工厂对接，控制活动期间的库存。2.活动方案的准备：活动预热前要准备好活动策划方案，确定主题、分工等。3.活动款项的准备：根据方案中需要的款项提前申请，活动预热前1-3个工作日到位。

推广：关于推广，我这边偷了点懒，套了个图，直接拿来用了。运营出方案后，推广也要紧接着出活动推广方案、具体的推广手段以及落地策略等，对于流量要有把控和调整能力

。直通车

、钻展、淘客、sns方面的准备工作我就不说了，大家都已经熟到烂了，有需要的话我再分享出来。

美工：活动前需要根据运营的策划方案，在活动预热期间确立店铺整体风格，并在预热前完成预热海报及更换。活动期间的海报以及推广图，在活动开始前提交到推广及运营那边审核，并检查店铺装修情况，查漏补缺。

客服：售前提前设置快捷短语及自动回复，包括活动折扣、活动产品信息、快递时效、发票问题等。检查好活动商品及主推产品的评价，发现差评及时回评，活动期间保证不能在商品详情页出现不好的评价，要做好差评营销，根据活动方案需要，及时推送促销信息（旺旺群、短信）。

另外，提交产品订购表到工厂，活动期间的产品需要客服跟工厂下单。

【活动中】

活动中主要是电商团队的执行力及配合调整。运营在活动中，需要确保执行力到位，根据团队反馈的问题实时调整，推广和美工需要记录各自的推广数据以及美工反馈表。客服主要是售中问题的记录和对商品库存的监控、

【活动后】

电商团队需要抓住活动的预热，看情况是否需要做返场活动。

【应急方案】

应急方案需要涉及物料、产品售后、快递、人员调整问题，在活动前需要考虑各种紧急情况，并初定应对手段。

四、活动数据分析与总结

活动好与坏，数据最能说明问题。单品销售情况，推广是否达到要求，店铺核心数据的变化，都需要记录好并总结。

Q：一般推广要达到什么要求啊？

A：我们在活动前，运营会出一份活动策划方案，会给推广定一个方向，然后推广需要自己定推广手段，自己定一个目标。

Q：为什么主推款不做活动款？

A：活动款一般需要历史最低价，主推款的价格涨跌幅度太大，会影响店铺会员的购买。

合肥智创淘宝培训地址：合肥市火车站浙江商贸城D座1816

手机：15155130616

QQ：826373498

联系人：郭老师

<http://www.zhongkejiajiao.com/>

<http://www.hftbpx.com>

<http://tbkc.hftbpx.com>

<http://ly19901026.b2b.huangye88.com/>

http://www.sohu.com/a/197944372_100038451

<https://baijiahao.baidu.com/s?id=1588210732224113977&wfr=spider&for=pc>

https://www.sohu.com/a/213517935_100038451