

# 拼多多代运营新店上领券中心日销200单

产品名称	拼多多代运营新店上领券中心日销200单
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
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

【TechWeb】7月23日消息，根据数据公司QuestMobile发布的中国移动互联网半年报显示，近一年来电商行业在下沉市场的净增用户数量为大约7000万，6月份拼多多在下沉市场月活同比净增7220万，同比增幅达59.4%。

同时，数据显示，拼多多6月全景流量用户规模达到3.9亿，在电商行业位居第二，次于手机淘宝。

报告认为，下沉市场已经成为2019年中国移动互联网最重要的战场。数据显示，2019年，中国移动互联网月度活跃设备规模已经触顶11.4亿，第二季度用户规模单季度内更是下降近200万，但三四线城市用户仍然保持较高增速。

拼多多新店铺运营如何才能快速提升销量？

任何店铺肯定都是需要首先第一步先做店铺的基础工作的，在基础上方面需要做好的就是 产品分析 市场人群 定位人群 店铺风格设计定位 单品的分享收藏和基础的交易量和评价 好评晒图等。稍微做一些后 就可以重点上领券中心 资源位了。今日跟大家重点介绍下 领券中心

领券中心频道活动规则（报前必读，有效提升通过率方面

领券中心频道为拼多多领券中心专属券（隐藏非公开）的集中地，面向全品类全价格段招商，为消费者提供优惠福利，买到更具性价比的商品。

特别提醒：

1、如果同时有领券中心专属券和平台公开券（包含商品无门槛优惠券、店铺满减/无门槛/收藏券），要求领券中心专属券力度更大（严厉打击大额公开券），频道将定期把不符合要求的商品从活动移除，领券中心专属券不会与除平台券外其他券叠加使用

2、频道审核比价比的是团购价（非任何形式的活动价）而非券后价（要求报名团购价为近7日最低），因价格原因审核驳回后请降低商品的团购价

3、报名后优惠券数量可随时自主追加，优惠券领完后会下线活动，一定要注意及时补券

4、商品建议完善商品短标题，商品短标题字数控制在10字内（有权重加成）

5、商品被取消活动，原因有：

1) 为了设置大面额券，而刻意抬高团购价

2) 领券中心专属券面额小于公开券面额(严厉打击大额公开券)

3) 商品评分或者店铺评分不达标

6、审核通过率取决

- 商品团购价是否全网最低
- 上传的活动图是否没牛皮癣
- 商品短标题、活动图、最低价sku价格要一一对应，频道严厉打击低价引流
- 领券中心目前显示商品短标题，短标题请务必规范（商品名称+属性/卖点）

最新改动：

1、领券中心专属券有效期延长(商家可以随时申请下线活动或者关闭优惠券，免审)

2、优惠券限领次数提升至10次（消费者一次只能领取并使用一张，失效或者用完后可以再领）

领券中心展示位置：（接下来会陆续开放更多入口，拥有海量流量）

1、个人中心 优惠券 领券中心

2、个人中心 优惠券 推荐好券

3、多多果园 点击果树掉商品优惠券、水滴抽奖

4、app消息推送

5、大促主会场领券中心特色会场入口

活动报名：

商品信息填写：

活动主图：无文字信息、图片清晰，主题明确且美观，不拉伸变形，无水印

优惠券设置：

券类型：领券中心专属券（只在领券中心展示，不展示在商详情页、搜索页、分类页及其他资源位）

券数量：不少于5万张,上资源位后可随时补充数量，中途可随时自主关闭优惠券

活动下线：（以下情况会下线活动）

商家后台申请活动下线（推荐）

商家关闭优惠券（可随时自主操作）

优惠券到期

优惠券领完

商品要求：

价格：商品团购价需全网最低（禁止先涨价再设券）/禁止各种形式低价引流

销量：商品累计成团订单不少于30单

其他要求：图片清晰美观，无文字描述无牛皮癣，严厉打击低价引流（最低价sku、高清图、标题需一一对应）