

# 拼多多代运营 运营技巧 如何做限时秒杀

产品名称	拼多多代运营 运营技巧 如何做限时秒杀
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

拼多多平台的活动流量非常巨大，从平台一开始直到现在，都是几十万商家抢夺流量资源的主阵地，熟悉活动规则，了解报名技巧，提升与平台小二对接的能力可以帮助商家更好地获得活动资源位。拿到巨大的活动流量曝光，不管是对单品还是对店铺都有显著的提升作用，在这里我只介绍限时秒杀。

首先，讲限时秒杀的四个主要作用：

### 1.新品快速累积销量

有了基础销量后，我们后续的爆款打造就简单多了，一个新品的基础销量和评价非常重要，我相信大家都知道。有了基础销量才能更好地提升转化率，才能在日常推广中做好销量，日销好了才能报名更多的活动资源位，从而保持销量持续稳定增长。

### 2.清理库存

用秒杀来清理库存是个非常有效的方式。

### 3.测试价格

秒杀可用来测试新品价格是否合理。

### 4.长期上限时秒杀赚取利润

有部分产业带的商家，成本控制得非常好，在行业平均成本以下，可以不断开发新品不断上秒杀直接赚取利润（上活动能赚到钱的其实很少，所以前提你要是自产自销的商家）。

那么怎么玩好秒杀呢？

为什么别的商家卖得那么好，而自己那么差呢？

表现不好还被小二拉进小黑屋，出小黑屋又要补秒杀的亏损，怎么调整呢？

首先我们要知道，秒杀主要考核的是什么。每小时的产值须达标，不达标可能会被提前下架活动。那怎样保证售罄率达标呢？有一些准备工作必须要做到：

一定要优化好秒杀商品的图片、评价和利益点。评价和图片不好的话，转化率肯定差，尤其是露出差评，有差评展示出来秒杀效果肯定就差。什么叫利益点？通俗来讲就是买家痛点，要告诉顾客秒杀的商品是最低价格了，再也买不到这么实惠的商品了。所以利益点一定要非常直观明朗的表现出来，不要表达得那么含蓄。做一个降价曲线图，在详情页上面和轮播图第二张展示，明确告诉顾客平时的价格、秒杀的价格、秒杀过后恢复的价格三个信息要点。

秒杀预告上线之后加大推广投放力度，引导顾客收藏商品，提醒顾客秒杀时间。

活动开始前一个小时用官方营销工具发短信激活老顾客资源。