

拼多多代运营店铺大促技巧

产品名称	拼多多代运营店铺大促技巧
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	拼多多代运营:网店托管 服务模式:三对一 公司地址:浙江杭州
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

提到大促店铺装修应该是呈现出这样的风格，很多社区的商家朋友们都会不是很了解应该如何来做好一个店铺装修。

很多商家会找到美工要求，如下面图片所示的要求。

真的是“无效沟通毫无意义”

最终给不出美工需求的问题点，甚至到最后做出来的效果不满意，并且不知道如何优化并且修改好。

> 一、具体图像化沟通

> 二、明确的主题方向，如日常销售主题方向、618大促方向、双十主题、双十一主题等等

> 三、清晰的营销活动战略目标，最终形成一份完整的店铺装修风格主题

P1、学会整理合适素材

反问三个的问题；

1) 我们的产品要解决的目标是什么？

2) 我们面对的主要用户群是怎样的？

3) 我们希望用户在使用我们时，产生怎样的情绪感受？

以下方向为母婴主题会场方向，

确定情感关键词人物【婴儿宝贝】、联想情感【家庭】、脑补概念设计【以孩子为主题方向的设计装修风格】、搜索素材

提供合适的素材给到美工

P2、主题方向很重要

对于活动内容以及主题思路要清晰，敲板前一定要确认

这是至关重要的

重要的事情说三遍“主题、主题、主题”

P3、主题促销的力度页面规划

A+级大促

从前期预热页、正式页、返场页的基调和活动促销力度都各有不同

预热页：制造悬念、页头页尾要指引让客户持续关注

正式页：爆发式的主色基调，公开营销活动，指引客户下单

返场页：制造紧张感，指引客户快速下单

B级大促

只有正式页，需要提前预热

全店的活动气氛、主色基调，符合活动主题

营销力度需要加强展现，引导客户参与活动

C级活动

类似于家装节、晾晒节，无限制创作，符合主题，展现营销力度即可

店铺规划流程可为：活动主题or活动主推款——店铺利润款——店铺营销活动主题【二级页面跳转】——店铺整体产品

P4、整个活动的资源整合和反思

美工之罪过：

找出心仪案例

拆解并作出模版

凭记忆临摹

对比不足

再次凭记忆临摹直到满意

周而复始一至五步

>留意活动的销售数据以及表现力

>反思总结此次活动出错的地方

>整合本次活动涉及到的所有资源

>对比上一次的活动，表现形式和排版有没有进步

>本次活动制作页面有没有get到什么新技能？