

拼多多代运营短信营销技巧推广

产品名称	拼多多代运营短信营销技巧推广
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

拼多多运营技巧之提升转化率，通用且低成本 高产出的营销方式：短信营销

一，什么是短信营销

短信营销就是以简短的文字信息将产品、服务等信息准确传递给目标客户，以达到精准营销的目的，是营销推广中必不可少有效渠道。

二、短信营销的优势

1，投产比高：平台短信单条金额在0.035元以下，远低于其他推广渠道价格，平均投入产出比15以上，即花1元投放短信平均可获得15元以上的交易额；

2，精准营销：不仅提供多种热门场景如拉新、复购、促下单等，还有多项人群标签如性别、地区等可自定义选择，并结合商品特性和运营节奏进行精准投放；

3，优惠券直达：优惠券可直接专属推送，用户点击链接即领；

4，灵活性高：短信群发根据行业类目不同，可以选择相应的通道资源，发送时间可控，触达的用户群体可控；

三，如何进行短信营销？

Part1 要发多少条短信？

Part2 要发给谁？

Part3 发什么内容？

Part4 什么时候发以及怎么发？

Part5 发出去的效果如何？

买多少条短信决定你可以发多少条短信，所以第一步先充值

1, 充值

充值路径：商家管理后台——店铺营销——短信营销——短信设置——点击“去购买”按钮——选择支付方式，完成支付则购买短信成功。

2, 人群圈定

短信营销工具提供三种选择人群的方式，

系统的推荐人群，根据商家的营销目的分出了以下25种使用场景，在每一种场景下系统会根据大数据圈定人群。也就是说选择了其中的场景，即圈定了某部分的人群。

圈定入口：短信营销——人群管理——推荐人群

自定义人群，根据商家与类目商品基本属性和交易行为给出了一些圈定用户的条件，商家可根据自己的使用需要去配置。

圈定入口：短信营销——人群管理——创建人群——选择配置条件

想了解自定义人群的详细教程，请查看>>>>>> [点击查看](#)

广告DMP人群，DMP圈定的人群，同步到短信，商家可直接使用人群条件

圈定入口：短信营销——人群管理——广告DMP人群

3, 创建短信

如果商家不知道如何编辑短信内容，可以先试试官方提供的模板，当然商家也可以根据自己店铺和商品的实际情况自定义短信内容。

官方模板，直接可选，无需审核；

自定义模板，需新建短信内容再由平台审核，通过后即可使用。

官方模板/自定义模板的选择入口：

1，若是选择系统推荐人群：短信营销——选择场景——点击“立即创建”——点击“模板选择”——官方模板/自定义模板

2，若是选择自定义人群：短信营销——人群管理——自定义人群——发送短信——选择模板——官方模板/自定义模板

如何新建短信模板

进入“新建短信模板”的设置页面后，输入模板名称、短信内容，确认无误后，点击“确认”，等待审核结果即可。审核时效为1个工作日。

想了解短信中如何插入变量链接，请查看 >> >> >> 联系方式

在发送短信页面，即可选择发送时间，点击“保存设置”短信，系统将会根据选择的发送对象，短信内容，以及发送时间定时发送。

设置好发送对象、短信内容和发送时间后，可以选择一个测试用的手机号码，先行预览收到的短信效果。

所有信息都确认无误后，点击保存设置，短信计划就会进入待发送状态了。

在哪里查看数据效果？

在短信页面上方的子页面里，展示了短信数据页面的入口。点击即可查看短信计划的发送效果。

如何查看？

主要查看短信的投产比，即短信花费和短信转化支付总金额。

想要了解如何对短信营销数据进行分析，请查看>>>>>> 点击链接

四，短信常用场景

1，提醒类短信

提醒类短信主要分为两类：

第一类购买流程提醒，提醒买家付款、召唤买家成团、拼单返现提醒、定金预售尾款提醒；

第二类为物流短信提醒，订单发货提醒、订单派送提醒、订单签收提醒。

2，营销类短信：

活动预热、热销引流、新客转化、和老客召回系统圈定人群进行短信营销，用于店铺的
日常运营。

个性化营销：多种人群条件可供选择，灵活性更强。包括自定义人群/推荐人群。

导入手机号主要适用拥有私人手机号人群的商家，精准营销

潜在人群扩展、推广DMP营销：适用于缺少流量或想进一步扩大流量的店铺。（2种功能适合
符合条件的商家）

秒杀活动专属：适用于配合报上的平台活动，快速聚合人气，引爆店铺商品。