

天猫代运营推广公司如何做好活动后的维护

产品名称	天猫代运营推广公司如何做好活动后的维护
公司名称	浙江省品融品牌管理有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路108号3幢5楼511室（注册地址）
联系电话	13397212859

产品详情

从零开始玩转天天特价——活动后维护

天猫代运营推广公司如何做好活动后的维护

相信参加天天特价的卖家们会有这样的疑惑：

在活动期间商品的销量还是挺好的，但是学的一结束之后，产品的销量就上不去，因此就没有流量，也没有成交了。那么天天特价之后如何保持流量不掉呢？今天的课程就要来分析下活动后的维护。

很多参加完天天特价的商家或多或少地涉及到违规，因此导致降权，那么，这些违规主要表现在哪些方面呢？首先是许多卖家参加玩天天特价之后，标题上还有天天特价四个字没有去掉。例如，随意打开一件商品，标题上标有天天特价的字眼，这是天天特价官方专属的符号，只有在产品参加天天特价活动期间才可以使用，但是有中小卖家会犯错误，天天特价的活动结束后还是会保留着，这样就是违规现象。

当参加完天天特价之后，要将标题改为原标题，如果修改后的标题和参加活动前的标题不一致的话就会导致权重发生变化，如果改字幅度太大，淘宝也会判定你为违规。那么解决这个问题最好的办法就是在参加天天特价前把标题进行复制，然后参加完活动后进行粘贴就可以了。如果这两都没有都没有做好，那么就涉及到了违规，淘宝就要对你进行降权的处罚。

降权最直接的一个表现就是你的产品不被展现，也就是说客户搜索你的产品，而你的产品有无法展示，这就意味着没有流量。

万一收到降权的处罚啊，该如何恢复权重呢？首先淘宝处罚你就是屏蔽你，也就意味着通过关键词无法搜索到你产品的展现，那么我们可以采用一些非关键词的方法。

第一种通过淘口令的方式，将淘口令发送给客户来达成成交。

此外，由于你的产品参加过天天特价，势必或有很多人进行收藏和加入购物车，因此可以去服务市场（fuuw.taobao.com）里订购一个收藏大师。

收藏大师的服务是比较全的，可以同过送优惠券、淘金币、降价的方式来唤醒这些收藏的客户，引导他们来进行成交。

对于那些加入购物车的消费者来说，他们的成交意向比收藏者们的意向更大，这是就可以采用打折力度大的方式来增加成交概率。

第三种方式就是对于已经成交的宝贝。你的客户成交之后都会出现在你的客户管理里的客户列表里有个历史成交客户，可以通过给他们送优惠券、送hognbao送会员礼包等，引导他们来成交，当然赠送的力度要适当的提高。

最后一种方式是如果你的产品质量确实很好价格也很低，现在邮件被屏蔽展现了，而此时有客户就别的款的产品在咨询客户时，这是可以让客服推荐这款产品，并且告知有优惠，并把链接发给客户就好了。一般才做一个礼拜后降权就会被接触。

另外，很多店铺做完天天特价后，店铺的流量出现断崖式的下沉，或者几乎为0，在这种情况下，我么可以赠送客户优惠券，当客户买我么店铺的产品时，可以在包裹里放一张为期7天的优惠券（一般收到货为3天），那么客户可以扫优惠券上的二维码进入店铺再次选购。也可以在包裹里放新品二维码，扫码打折的方法来进行促进销量。

天猫代运营推广公司如何做好活动后的维护

官方联系方式：13397212859

官方微信：13397212859

官方qq:344197770

公司地址：浙江省杭州市西湖区振华路298号

浙江品融：www.pinkroon.com