

拼多多代运营 拼单返现功能解析

产品名称	拼多多代运营 拼单返现功能解析
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	服务模式:三对一 服务内容:全托管服务 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

一，什么是拼单返现？

商家在拼多多平台销售的商品，消费者在购买时，如果满足一定的条件，就可以获得一张平台优惠券，这张优惠券可以用于下次购买商品时抵扣一定的金额，这就是拼单返现。

二，对商家有什么好处？

- 1、流量加成，参加了拼单返现的商品，搜索结果展示会更靠前。
 - 2、提高点击率，在消费者端拥有专属标签展示，吸引获取更多消费者点击。
 - 3、提升客单价，可获赠平台优惠券，对消费者的诱惑力更强，促使下更多单来达到满返门槛。
- 反馈：使用过拼单返现的商品需要消费额多笔订单才能满返，满返比满减更能起到拉动二次下单的作用。经数据

二，对消费者有什么吸引力？

- 1、简单易得，对于消费者而言，只要付款金额加起来达到商家设置的拼单返现门槛，就可以拿券了。
- 限制使用不受限可以在全平台使用，而且返的券是通用无门槛的平台券，还可以叠加店铺券使用。

三，拼单返现的展现场景

拼单返现的展现场景会根据消费者的购买路径和行为进行全程追踪提醒。最大程度的提升交易的可能。

消费者浏览商品时，在商品详情页的标题下方又会有拼单返现横条露出，加

图一：首页/推荐页/搜索结果页标签展示

强消费者对拼单返现优惠的印象。看商品详情时，在商品详情页的标题下方又会有拼单返现横条露出，加

图二：商品详情页拼单返现标签展示

图三：拼单成功后拼单返现提醒展示

图四：商品成团页、店铺首页以及app-个人中心的标签展示

图五：领券消息提醒

图六：拼单返现设置入口：商家管理后台——店铺营销——拼单返现

图七：拼单返现设置界面

图八：拼单返现设置界面

图九：拼单返现设置界面

图十：拼单返现设置界面

图十一：拼单返现设置界面

注意：

返现金额不低于5%的满返比例，举个例子，假设你的返现门槛是20元，那么返现的金额就不能低于1元，发放优惠券的张数不能少于10张券

第三步：点击“去支付”并选择用贷款账户或微信支付优惠券的费用

确认支付后，即创建成功，活动将会在次日0点正式生效，券发送完毕时活动自动结束。

六，设置技巧

判断自己店铺的产品是否适合拼单返现工具？

如何设置效果更佳？

1、降低满返门槛，提升返现比例

满返门槛设置

步骤1：确定好主推款；

步骤2：确定好利润款/第二个想推的爆款；

步骤3：二者价格相加，确定满返门槛。

返现金额设置

平台均值：8%；

优秀商家设置比例：10%-15%；

商家需考虑自己的毛利水平确定满返比例。

2、拼单返现设置技巧：丰富品类，提升用户凑单欲望

技巧1：用好“商品关联”推荐，做关联销售；

技巧2：借助“店铺装修”，展示更多利润款商品。

在商品详情页加使用说明的引导

关于消费者给差评的问题可以放在商品详情页面进行使用说明，打消

我们针对消费者的常见问题也进行了罗列：

1) 消费者如何获得返现金额：

答：消费者在1个自然日内，在您的店铺消费达到“返现门槛”，既可以获得“返现金额”。

2) 返券的使用有效期有多久？

答：获得返现券第2天就可以开始使用了，没有使用期限。

3) 拼单返现的优惠券的使用条件是什么？

答：没有使用条件，可用于购买全平台商品，并且可以叠加其他的店铺优惠券使用。

七，设置效果监控

在哪里查看数据？

商家管理后台首页-【数据中心】-【营销数据】-【拼单返现数据】

怎么查看数据？

1) 查看拼单领券的用户数和所占的比例

可满足这个门槛比较低，我们的券券不强，和预期有差距。券没有人领，那么对于大部分消费者来说

2) 查看拼单返现的成团金额和发券总金额，来衡量我们的投产比。

3) 在商家后台的数据中心——经营总览中，宏观的查看整个店铺的销售状态，重点可对比使用拼单返现前后客单价的变化。