

# 拼多多 做好节日营销规划 代运营服务

产品名称	拼多多 做好节日营销规划 代运营服务
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

众所周知，节日营销从古至今就是商家的竞争之时，尤其在商家越来越能感受到节日营销带来的甜头。

因此，如何发掘节日的营销特色，找准营销的核心目标，激发客户的购买欲，从而转化为产品的销售量或品牌的传播量，就成为了商家节日营销的核心目标。

机会总是落在有准备的人身上，万事具备才能等到东风。营销不是一蹴而就，拍拍脑袋就能做好的事情，把握好时机，提前做好准备，才能保证节日营销的顺利开展。

### 第一步：明确节日营销的目的

首先必须先明确一个目的，只要目的是正确的，基本不会错得太离谱。最怕的情况是，商家自己也不明白为什么要做，稀里糊涂地跟风，最后损失了一堆钱。

目前，大部分企业或商家做节日营销，有4大目的：

以上这4个目的，可以通过节日营销同时达到，但更多时候，我们要有所侧重。

一般来说，中小商家要注重的是前3个目的，也就是增加收入，大商家/品牌商要注重的是建立品牌形象。

## 第二步：选择合适的节日去营销

不同的节日，其历史背景，产生渊源都大不相同，我们商家需要对节日有正确的理解。不是所有的节日都适合做营销，我们也不可能做完全年所有的节日，因此应该有所选择。

根据节日特点、受众群体将节日分为以下几类：

针对不同节日的特点、习俗，商家要制定不同风格的营销方案，比如春节这种热热闹闹、阖家欢乐的节日，就要先想到“团圆”、“鞭炮”、“压岁钱”、“喜庆”、“红红火火”这样的关键词；而圣诞节这种舶来节日，就要先想到“雪”、“礼物”、“懒寄生”、“圣诞树”、“圣诞老人”这些元素。

根据节日的特点和习俗来定制营销方案，有的放矢，才能达到营销的最佳效果。

## 第三步：锁定正确的节日营销受众

在选择了一个合适的节日后，接下来要决定谁是这个节日营销的目标客群。哪些人更需要你的产品，哪些人更容易被节日所感染，哪些人具有购买力和决定权，这些问题都是在做节日营销之前需要考虑清楚的问题。

三八节的目标客群比较好判断：有足够消费能力的年轻女性们。

但是某些节日，比如母亲节、儿童节，我们常常会犯下一个错误：思维过于直线，导致目标受众太过狭窄。

举个例子，很多人觉得做儿童节的节日营销，那么受众肯定就是儿童们，整个活动该围绕小朋友们来做。

但根据实际情况，在儿童节当天过来的小朋友，并不占消费群体的大多数，甚至连占30%都难说。这意味着，我们是在用极大的人力物力，去吸引一个少数群体的消费。

想要真正赚到钱，把品牌做大做响，我们应该把受众群体的范围扩张到最大。

比如，儿童节的受众，可以是所有有童心的人，其中包括成人。在儿童节这一天，我们要做的是唤起所有人的童年记忆。处于好奇和怀旧的心，很多成年人会对此感兴趣，活动也就玩起来了。