

营销活动玩法，打造爆款利器，拼多多代运营

产品名称	营销活动玩法，打造爆款利器，拼多多代运营
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	代运营:拼多多代运营
公司地址	4号大街28号2幢405室
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

马上又到了一年一度的618年中大促了，最近有很多朋友咨询我关于活动这一块的问题，今天这篇文章就来帮大家解决一下疑惑！

首先我把大家问的问题逐一列出来：

- 一，上了活动就是亏，不上没流量。
- 二，秒杀报了总被驳回，想亏都不让我亏。
- 三，平台那么多活动，我该报名哪个，是能报的都报吗？
- 四，我明明参加了活动，为什么还是没有流量不出单？

好，今天这一期课堂我给大家详细解析下营销活动的玩法。

什么是活动呢？你设置一张优惠券这也叫活动。你报名秒杀这也属于活动，只是他们的量产不同，等级不一样。首先活动分为两种。店铺活动和平台营销活动。

店铺活动顾名思义就是你使用店铺营销工具去创建的活动。

我们新店刚开始的时候完全可以利用这些活动去给新品破零。

这里我推荐几个好用的营销工具。

1累计全网销量：如果你的别的电商平台也有在售那么当你开通拼多多店铺的时候我建议先把这个绑定了

。谁试谁知道。真的好用。

2优惠券：优惠券的种类繁多，商家往往不知道如何选择所以设置了各种各样的卷，但是新手商家不知道的是优惠券是可以叠加使用的。这里请不要盲目设置。

3多件优惠和拼单返现：这两个工具是主要刺激转化率的，他和优惠券的作用是一样的。也可以叠加。同样也会给你打一个标签。这里我推荐使用多件优惠，因为这样往往会给商家省下一单的快递费。

4限时限量购：这个我想着重讲下。这个工具的好坏只有用过的人才知道。不敢保证它放在任何一个类目都有效果。但是限时限量购配合直通车去推广这个方法是非常实用的。是你前期做基础和破零的利器。（划重点）

5：限时免单：如果你对你的产品有足够的自信。那么不要心疼这点钱，直接开冲。大家可以思考一个问题，你前期SD推广花钱，效果好吗？我们可以很负责的讲，SD一点效果没有，直通车新店难有转化。倒不如把钱直接放在这方面，换一批真实客户，换一些真实销量和评价。而且平台也会给你一些资源位活动。何乐而不为。我听说有的人光SD都花了好几万真不知道怎么想的。

平台营销活动：

平台大大小小的活动繁多。商家往往想通过活动来提升销量和曝光，思路是对的。但是面对平台的压价往往望而却步。

我们先从小的活动开始逐步分析：

1大促：针对每个时间节点平台都会出大促活动。门槛很低，相对流量也少，只有及个别类目会产生四两拨千斤的效果。但是大促我们需要参加吗？答案是肯定需要的。报名该活动的商品会在平台搜索推荐位等位置优先展示，大促会场多个位置个性化展示（根据买家的行为习惯，推送买家感兴趣的物品）；活动商品标题前会被打大促标志，商品详情页也会增加展示活动横幅。免费得一个标签也是赚啊！

2领券中心：我记得有个商家问我，同样是优惠券那么领券中心的卷和营销工具里的卷有什么区别呢？

你店铺营销工具的卷只在你店铺显示。领券中心的卷有着推送的功能。在好物领券，多多果园，APP推送和大促都会展现。同样领券中心是权重高的。前期用领券中心配限时限量折扣是一个很好的方法，大家可以去尝试下。

3.9.9

这是个猛子。这个活动分短期活动和长期活动。9.9日常是一个长期活动，流量很大，但是需要商家去想办法补坑产。坑产越好，排名越好，分配的流量越大。且长期呆在这个活动池里你的产出会很稳定。这个活动的压价是根据你的GMV的决定的。一般是根据你的历史最低价去报名。

我个人对这个活动的定义就是平台给你SD，我上过一次。流量堪比秒杀。价钱是根据你的历史最低价的5折去售卖。很低，纯赔的。但是能瞬间给你累计很多销量。大家择重选择。想清楚再报名。3秒杀：

很多商家想上秒杀，但是一直被驳回或者被秒杀的低价吓到了。

不要怕，上了就是赚，我们管这叫亏损置换。第一，秒杀不计入历史最低价，且秒杀秒的好，流量少不

了。秒杀结束后的一大波流量和带来的自然单子会让你吃的饱饱的。作为平台的首要资源位，这里们最需要注意的是观察竞品。现在平台好多了，发现有竞品就会淘汰一个让优秀的上去。24个小时的秒杀你提报的库存尽量在2000，不管能不能秒完，先把场子撑起来。那么话说回来，为什么亏本的生意大家抢着去做。原因就是秒杀秒好了可以获得回价上个性化首页。其中的门门道道我就不讲的那么透，我个人理解是秒完接着秒，只要平台让上我就敢秒。想店铺瞬间起量就去秒杀。下面说几个关于服装类目的活动：

新衣馆是做新品必报的一个活动。流量不大也不小。新衣馆新品，新衣馆退货包运费，都可以供商家选择。当你的GMV达到一定台阶后你就可以放弃新衣馆了，爱逛街去尝试下。流量又是一个台阶。门槛真的不高，做服装的一天不卖个2000的营销额吗？

断码清仓相对于一些做反季的产品或者处于库存的都很适合，流量和爱逛街差不多。操作好了也是打造爆款的利器。

当然平台还有一些活动，比如推文，小品秒。一个店铺可以从小活动开始着手，慢慢到中型活动，再到大的活动，慢慢递增。如果你是个不差钱的老板那就直接冲就完事了，方便安全快捷高效。做电商嘛不能犹豫。活动配合直通车你的类目你的产品只要没有问题，不出单，我真的不信。