

拼多多代运营 大促秘籍 双十周年庆

产品名称	拼多多代运营 大促秘籍 双十周年庆
公司名称	浙江天赞网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	团队配置:三对一模式 服务模式:全托管服务 公司地址:浙江杭州
公司地址	浙江省杭州市钱塘新区东部创智大厦4幢417室（注册地址）
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

大家好，我是老宋，不知道大家有没有觉得今年无论是哪个平台，大小活动特别多，金九银十，进入九月，开学季、划算节、中秋节等等接踵而至，今年阿里也调整了双十一作战方案，由原来的一天，延长11天，这不仅仅是对于京东，对拼多多都是一个巨大的挑战。

不过幸好，拼多多双十周年庆会在双11前上场。

作为拼多多五周年的活动大促，今天这篇分享就来和大家分享一下拼多多大促之前的店铺运营方法，希望能帮到还在迷茫中的小伙伴。

既然是拼多多最大的平台活动，流量方面肯定不用担心，报名商品也会在活动资源位和搜索页面优先进行展示。类似下图。

实际上无论是什么活动，从开始到结束都会有四个时期——准备期、预热期、爆发期和维护期。

双十临近国庆，由于今年疫情原因，对于消费者来说就会减少相应外出旅游的行为，也正好是“10.10”活动预热期，可以通过拉人关注券和关注店铺券来做好蓄水工作，同时配合定金工具，增加活动爆发期

间下单转化率，活动赛马期间获得更多的曝光展现。

另外短信营销也可以成为大促活动前的第一波造势，提醒老客户大促的时间，突出商品优惠，同时也可以在大促爆发期开始的时候，发一波短信营销券。

这里只是和大家说了相应配合的工具，具体店铺使用情况，还是要计算相应的成本和产出，毕竟无脑的投入，谁也扛不住。

大促就要有大促样子，官方的装修并不能等同于店铺的装修，为了让顾客更快地融入大促氛围内，商家可以从以下几点入手。

1、店铺装修

根据自己店铺的产品定位，对商品进行排版，优化店铺首页，凸显卖点，促进下单。

而且最近拼多多上线了【店铺优惠专区】，号称拼多多的购物车。

配合店铺装修，利用好了，绝对是提升店铺客单价的利器。

2、商品详情页和创意图

商品详情页可以做好收藏优惠活动，轮播图和详情页也可以适当突出店铺的收藏卷、满减券和商品券，引导用户使用，做好活动前的蓄水和转化。

除了店铺方面，要让消费者融入大促的氛围，大促活动之前的准备期也需要大家注意以下四点。

1、活动价格的把控

各位商家一定要注意近期店铺参加的活动和使用的店铺优惠券，历史最低价是否会影响大促活动价格。

除此之外，在活动资源位上的商品都不要改动任何信息、任何信息、任何信息。重要的事情说三遍。

上活动前检查仔细，就能避免很多问题。

2、避免被活动淘汰

由于活动价格、店铺服务评分、s单等行为，都极有可能被平台活动淘汰，其次活动前、中的日销数据也是非常重要，能帮活动商品在活动中获得比较好的展示资源位。

因此我们的搜索车和场景车，除了大促前的蓄水，大促期间就可以猛加油门，活动期间，消费者的购物决策周期也会缩短。

这家店铺就是这样，前期打牢了基础，现在推广计划就是不限额，销售额近期翻了两番。

3、活动后

很多人会很容易忽略这一步，实际上这一步才是整个活动的盘石，因为无论是发货、物流还是售后，都会面临比日销更大的挑战。

相应话术、版块负责人都要安排好，只有每一位团队成员都做好相应的工作，一场大促活动才可以说一句“完美”。

4、没有报上活动怎么办？

有一些中小卖家，可能因为价格、仓储、最低价等原因，导致没上成平台活动，青柠上面也说了，就算进不了大促活动池，店铺也要有过节的气氛，增一波热度。

好了，今天关于双十活动的内容第一篇就先分享到这里，具体活动细则官方也会到9月中旬左右才会公布