

拼多多代运营大促营销三大技巧

产品名称	拼多多代运营大促营销三大技巧
公司名称	杭州臻广科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	杭州市钱塘新区4号大街
联系电话	18966166821 18966166821

产品详情

拼多多周年庆大促活动之店铺营销篇

一、预热期——吸引商品收藏和店铺关注

- (1) 主要使用“店铺关注券”、“拉人关注券”，引导店铺的收藏；
- (2) 可以使用拉取私域流量的“私密券”，引导私域流量留意大促活动；
- (3) 可使用“限时免单”获取更多的前期造势人气；
- (4) 通过短信营销进行活动预热；
- (5) 开启直播短信提醒；

二、爆发期——增大曝光，全力提升转化率

- (1) 以“拼单返现”、“限时限量购”、“店铺优惠专区”提高转化；
- (2) 高价产品建议使用“分期免息”，不再担心高价转化低的问题；
- (3) 价格小于等于200元且符合要求的可以使用“先用后付”；
- (4) 巧妙使用“催付助手”对未支付订单进行催付提醒；
- (5) 优惠折扣类的优惠券促转化，领券中心券获流量；
- (6) 短信营销促进传播提高转化；

三、余热期——继续扩大曝光，保持大力度的优惠对返场人群进行转化。

- (1) 主要使用“多件多折券”、“多件优惠券”和“限时限量购”来处理库存尾货；
- (2) 使用“限时免单”刺激大量消费后的买家；
- (3) 短信营销选择人群进行大促不停的返场通知，再获大曝光；

拼多多运营中每一场活动都是需要提前做好整体的政策，而不是报名后就不管直接等活动的开始，这样肯定是效果不佳。充足的准备，做好整体的策划，才可以让我们的活动效果更好，活动中有更好的坑位排名，活动后获取更大的类目首页资源位扶持。