

拼多多无货源店群通过活动快速提升销量

产品名称	拼多多无货源店群通过活动快速提升销量
公司名称	新乡市云烁网络技术有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	河南省新乡市红旗区洪门镇平原路与新二街交叉口西北角大景城20号楼2单元1202室(107以西)
联系电话	13023686605

产品详情

现在讲解一下新手活动攻略

1. 为什么一定要积极参加平台活动？

1.1 获得免费的曝光和流量，在活动中，我们的商品不仅可以获得<活动资源位>的流量，更重要的是还会额外获得<搜索和个性化推荐的流量加权>！成功报名活动还能获得<活动打标>，提高商品的转化！

1.2 对新手小白商家来说，不懂如何操作推广，提高 ROI，参加平台活动就是获得流量的“傻瓜式操作”！只要你的商品品质好，价格到位，符合活动标准，平台可以帮助你合适的场景下推送给相应的用户！

1.3 参加活动也是给你的商品做体检！即使你的商品未达到活动的要求，但实际是在告诉你，你的商品还有哪里不足，赶紧去改正。所以活动是可以帮助你补足商品信息，给出商品优化的方向。

2. 平台的营销活动有哪些？

从广义上来说，电商的活动包括了平台活动和店铺内活动，而其中平台活动包括了营销活动，社交活动，类目活动。店铺内的活动是指利用营销工具，例如

设置优惠券等方式在店铺内开展的活动。

现在给大家把平台主要营销活动介绍一下。

九块九特卖：

活动定位：小商品聚集地，日销高

适合商品：29.9 以下的小商品，且 10 元以下好

9 块 9 特卖活动中有三个资源位，分别是必抢超低价，特价精选和生活小妙

招，而且该活动只要商品价格有优势，在资源位上表现好，后续可获得不断的

长尾流量支持！

新手适合报名的 9 块 9 活动：

9 块 9-必抢超低价（又名）5 折抢翻天

>>9.9 特卖活动报名手册

9.9 特卖活动报名手册

领券中心：

领券中心频道是商家为消费者发送专属券的集中地，为消费者提供优惠福利，

买到更具性价比的商品。

领券中心券是商家报名活动时设置的商品无门槛券，一个订单只能用一张

领券中心券，且领券中心券和店铺商品券/店铺券不能叠加使用；目前报名活动

时商家可选择该类型的商品券是否在商详情页展示。

领券中心活动优势：

1. 展示资源位多，可获流量推送

领券中心，推荐好券，多多果园，app 消息推送商品池，大促资源位等

2. 对新品友好，助力新品快速打爆

3. 可帮助爆品稳固行业地位，防守竞品

领券中心只要报名通过就可以获得流量，卖得越好流量越多。只要评分好，及

时补充券，就可以一直获得超大流量，无需等排期，无需下线。

4.刺激消费者，提高店铺销售额

消费者有券在手，会产生买到即是赚到的心理，可刺激消费者尽快下单，减少购买决策时长，提高店铺的销售额。

各位新商家一定要去报领券中心这个活动，因为！

活动目前面向全部商家开放，活动报名对象不限类目，不限价格段，不限店铺类型。而且报槛相对较低，只要<商品基础销量够 30 单，店铺评分，商品评分不飘绿，拼单价低于其他同款商品即可报名通过>

报名介绍：领券中心-流量利器

新衣馆：

为用户提供时尚、价美、有品质的流行服饰。新衣馆对新品、品质商品更为友好，百万流量注入。活动门槛较低：店铺近 90 天描述评分、服务评分、物流评分（仅统计有效评价）要高于行业平均值 30%。店铺近 90 天评价数量（含默认）50 条以上。

频道报名通道-新品专用

?id=8980

如果你达到了活动报槛，那么选择新手适合的，低门槛、高流量活动：

、9.9、领券中心。这是有助于商品快速突破的。活动中的商品都会考核坑

产，也就是你短时间内占着这个资源位的坑卖出了多少的产值，如果你的坑产排名低，直接淘汰；同时商品 dsr 低，资源位直接淘汰；

另外，对参与活动的人员、商品、货源、物流、客服等各环节都要进行充分的准备，以免因销量提高措手不及，产生服务问题影响店铺、商品评分；

还有重要的一点，上了活动不要浪费活动资源位，一定要配合其他推广手段多维运营，比如、开通直通车广告推广，设置商品券等，放大资

源位推广效果，提高商品转化率；活动商品带来的流量也要尽可能用于拉动店铺整体流量，可以通过设置店铺关注券的手段提高店铺收藏数。

另外要注意的是，多多进宝也好、推广也好，开通了之后，至少要观察 7 天以

上的数据，期间配合数据做操作调整，不是说一开流量就来了，点击率就爆表了，转化率就翻天了，除非你的款是神款，不然老司机也没办法一开推广就做