

双11淘宝直播万人团-商家自播团玩法

产品名称	双11淘宝直播万人团-商家自播团玩法
公司名称	杭州尚好网络科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	浙江省杭州市钱塘区8号大街1号3幢（东楼）一层101室（注册地址）
联系电话	15558098229

产品详情

参加本次活动中的“商家团”的商家须按参团商品的实际交易价格*商品所在类目费率向平台支付“软件服务费”，具体请查看《淘宝直播商家团-商家资费标准》。一、自播团是什么？

淘宝直播店铺自播团是淘宝直播针对商家推出的多人在线直播间拼团玩法，越多人参与拼团购买的越多，商品的优惠力度越大，是作为直播间商家做转化的营销工具，提升商家的重点商品的成交！

此次双11自播团将以「货品排位赛」的形式呈现，

二、活动节奏

（一）活动周期

活动周期：2020年11月1日10:00-2020年11月3日23:59:59

（二）活动节奏

- 1.商家团招商时间：具体以如下活动玩法开团日期报名入口为准。
- 2.审核截止时间：具体以招商系统中审核结束时间为准。
- 3.商品开团时间：每天10:00:00活动生效，商家在活动当天发起直播且挂上拼团商品，视为正式开团。
- 4.拼团活动时间：截止当天的23:59:59结束，如遇商品提前售罄等情形则提前结束。

三、活动玩法

（一）报名阶段

商家团为商家自播开团，商家需要在行业活动结束前前完成报名，报名需设置商品活动价、成团件数、每阶梯返还金额、库存等信息。

报名入口：

开团日期

报名链接

11月1日

<https://sale.tmall.com/apply/productDetail.htm?activityId=508888950000>

11月2日

<https://sale.tmall.com/apply/productDetail.htm?activityId=508912520000>

11月3日

<https://sale.tmall.com/apply/productDetail.htm?activityId=508905560000>

备注：

请根据实际开团能力选择对应的开团日期进行报名。

2、目前仅支持80个一级类目，支持的类目查看[点击这里](https://www.yuque.com/tbzb/help/ocpq1f)：<https://www.yuque.com/tbzb/help/ocpq1f>

3、注意：当同一个商品连续报名多天的活动时会出现无法发布的情况！！因为该商品已经在活动中，当天活动结束后系统会自动给商品做发布的，不要惊慌！！请先提交商品报名！

（二）开团时间

淘宝直播会报名当天完成审核。商家须在开团活动当天将拼团商品挂进店铺直播间即可正式开团。

（三）返还

1.成团件数达到对应阶梯：拼团结束后，系统将自动返还zui终达到的阶梯返还对应的支付钱款至消费者的原支付账号，返还的金额不大于实付金额。

2.成团件数未达到第1阶梯，则无需返还钱款。

四、招商要求

(一) 招商对象：天猫商家&淘宝卖家

(二) 招商方式：正向招商

(三) 基础报名要求：

准入要求

淘宝卖家

天猫商家

有直播发布权

账号须符合《淘宝直播营销准入基础规则（试行版）》<https://www.yuque.com/tbzb/help/iixc5y>

- 1.须符合《淘宝网营销活动规范》；
- 2.本自然年度内未因发布违禁信息或假冒材质成份的严重违规行为扣分满6分及以上；
- 3.本自然年度内不存在出售假冒商品违规的行为；
- 4.店铺绑定的支付宝帐户身份认证完善信息达到II类支付帐户；
- 5.店铺具有一定的综合竞争力

须符合《天猫商家营销准入基础规则》

(四) 商品报名要求：

商品报名要求

商品具有一定的综合排名

商品须符合《天猫商家营销准入基础规则》

- 1.招商类目：jin限《淘宝直播商家团-商家资费标准》已开通费率的商品类目，见附表1；
- 2.商品价格要求：报名商品的报名价格不得高于天猫普通及特殊大型营销活动zui低标价，具体校验期为校验时间的前15天,除外类目及情形遵循《天猫及营销平台zui低标价规则》中“天猫特殊大型营销活动zui低标价”的规则；
- 3.报名商品必须设置商品限购数量，实际限购要求以招商页面实际展示为准；
- 4.商品不在淘宝直播平台限制推广商品范围内。详情请见：《关于内容创作者发布内容平台不允许发布

的信息的实施细则》附录一：淘宝直播平台限制推广商品说明。

5.商品不得参与其他活动，包含但不jin限于天猫笔笔返、聚划算强预热、淘抢购、买就返、天天特价、天猫u先、预售、品牌兑换卡、系列管理下sku关联其他商品、分销平台。拼团返现不支持业务和交易模式<https://www.yuque.com/tbzb/help/ygy4oe>

备注

如不再满足上述准入条件，或出现特定违规情形的将予以清退。

（五）会场准入要求：

在基础报名要求和商品报名要求的基础上，需要具备直播浮现权；

（六）直播内容要求：

- 1、商家主播在直播时，须充分说明商品卖点、优势等，带动粉丝成交；
- 2、商家主播的直播内容及行为须严格遵守《内容创作者管理规则》。（六）开播及挂品要求

商品实际排期以商品zui终的实际页面展示的排期时间为准：

- 1.商品开团时间为报名活动期间的每天10:00:00,每个拼团商品的具体开团时间是从商家的拼团商品挂入“商家店铺直播间”开始至截止当天23:59:59结束（除提前售罄等情形外）。
- 2.特殊节假日和特殊营销活动的开团时间以规则中心实际公告为准。
- 3.商家须于活动当天开播，并将拼团商品挂进店铺直播间。如商家未及时开播挂品，则计为超时开播、开团失败，商家将被清退出活动，自清退之日起30天内不能参加淘宝直播万人团。

（七）信息修改

淘宝直播仅为商家提供活动所需的软件技术服务，商家参与淘宝直播万人团的商品相关信息由商家提供并发布。审核通过的商品，在淘宝直播商家团活动生效前，除商品类目信息、价格、库存外，可以进行其他相关信息的编辑和修改。

（八）发布

若商品存在包括但不限于以下任一情况，将不得进行发布，同时淘宝直播万人团有权取消活动：

- 1.所属店铺不存在或商品已被删除；
2. 所属店铺违反《天猫规则》《淘宝平台规则总则》导致无法正常参加活动；
- 3.发布前不符合当前活动的商家和商品报名准入条件；
- 4.其他淘宝直播万人团根据法律法规或具体情形判定需要取消活动的情况。

五、卖家设置说明

【开通直播】

商家报名前须成功入驻淘宝直播,具备直播权；

注：如须进入会场，则须开通浮现权；

【成团件数】1. 第1阶梯成团件数，3件及以上；

2. 建议设置2个阶梯，消费者参与程度和体验更优

3. zui高设置3个阶梯。

4. zui高阶梯的成团件数建议在100件以内，成团率更高，消费者体感更优；

【返还金额】

1. 第二阶梯，需要大于第1阶梯返还金额；第三阶梯，需要大于第二阶梯返还金额；

2. 返还金额设置须小于商品skuzui低价格；

3. 阶梯返还金额在该活动商品所有sku上生效，商家在价格设置时须关注，审慎设置价格，以免产生资损；

4. 如因商家责任导致活动退出，若成团规模已达到可返还金额的阶梯，商家须按照成团规模达到的阶梯返还给消费者对应的金额。

举例：

如某商品日常价为120元，报名设置活动价为100元，商家设置的成团返还金额规模为：

一阶：满100件，返5元；

二阶：满1000件，返10元；

三阶：满10000件，返20元；

消费者参与活动时，需在该商品拼团期间先下单并支付100元，如拼团结束后：

1 拼团件数 99，拼团件数未达到一阶，消费者仅享受商品活动价，无法获得阶梯返还金额；

100 拼团件数 999，拼团件数达到一阶，在拼团结束后，5元将返还至消费者的支付账号；

1000 拼团件数 9999，拼团件数达到二阶，在拼团结束后，10元将返还至消费者的支付账号；

拼团件数 10000，拼团件数达到三阶，在拼团结束后，20元将返还至消费者的支付账号。

【库存】

1. 商家团库存需要大于zui高阶梯成团件数，操作时需注意实际库存大于商家团库存；

2.活动期间，未售罄前可增加库存（无法减少）；商品售罄，消费者无法查看到拼团信息，商家补货后自动上线；

【阶梯设置】商家可以自由对商品设置1-3阶梯；

【优惠使用】

用户参加拼团，按商品活动价叠加可享受的优惠后生成订单，拼团结束后，将按成团件数对应的阶梯进行返还，返还金额不高于实际支付金额。

备注：

优惠是指商家设置的优惠，包含商品优惠券、店铺优惠券、淘金币、跨店满减、满折等；

【商家付费】

参加本次活动中的“商家团”的商家须按参团商品的实际交易价格*商品所在类目费率向平台支付“软件服务费”，具体请查看《淘宝直播商家团-商家资费标准》。

【交易】

1.系统默认商品限购数量20件；

2.系统默认付款库存。

【发货要求】

商家须遵守《天猫规则》《淘宝平台规则总则》有关发货的相关规定，如出现延迟发货的情形则按“延迟发货”条款进行处理。在“买家已付款”后，除定制、预售及适用特定运送方式的商品外，商品如未设置发货时间的须在买家付款后48h内发货，已经设置发货时间的请根据设置时间发货，避免不必要的投诉。

六、操作手册

直播阶梯团目前仅支持主账号报名，不支持子账号，直播阶梯团报名操作流程，具体报名操作流程如下

第1步：点此进入直播阶梯团页面，选择对应需要报名的活动，点击“去报名”

第二步：查看活动介绍及收费规则，点击“下一步”

第三步：选择需要报名的商品

第四步：填写商品信息，填写活动价、库存、利益点等，填写完成后，勾选“确认无误”，点击“提交”

第五步：玩法设置：设置活动商品的返现阶梯及金额。

特别注意：玩法要求的销量门槛是每一阶的，不是总和。举例：若要求销量门槛是1-100，则每一阶设置销量门槛都要在1-100内

第六步：玩法设置完成后，点击提交，等待审核。

第七步：商品符合规则，商品发布设定成功（即状态为：已发布设定）。

第八步：在活动时间开播。

操作面板

商家在招商平台报名对应活动之后，在直播中控台直播状态下找到【拼团宝贝】

商家状态说明

商家身份在【我报名的】list下，可以看到自己店铺报名的商品列表，对应有多种状态：

已失效：活动时间到了但未开启活动

已开启：活动时间到了正常开启活动且已发布到直播间

待开启：活动时间到了但还未发布商品活动，此处留意：活动时间开始半小时内，必须发布商品，过了半个小时未发布商品到直播间，活动将失效不可参与活动

未开启：活动时间还未到不能发布商品

针对于已开启和待开启的商品，商家可以选择对应商品发布到直播间，通过此处发布宝贝为默认强制打点，发布商品到直播间之后，活动在前台生效，拼团活动开启

【报名阶梯团】商家可在此处点击报名阶梯团，去往活动平台查看是否有阶梯团活动可以报名

【查看详情】对于商品后面的查看详情，商家可以点击去往招商平台查看自己报名的商品活动详情

更多FAQ：<https://www.yuque.com/tbzb/help/meiw1g>

七、活动管控规则

1. 淘宝直播万人团商家应遵守《天猫商家营销准入基础规则》、《天猫市场管理规范》、《淘宝网营销活动规范》、《淘宝网市场管理与违规处理规范》、《内容创作者管理规则》及相应活动要求；遵循公序良俗原则，营造积极健康诚信的活动环境，不得以不正当方式获得活动利益。

2. 商家、主播违反活动管理要求，或不符合报名要求的，除按照相关规则处理外，平台还将视其具体情况对其采取公示警告、营销活动降档或清退、限制参加营销活动等处理措施。（营销活动含内容营销活动）

3. 为保障消费者在淘宝直播万人团期间购物体验，在活动过程中，我们将对参加活动的商品进行不定期

排查。若卖家存在发布涉嫌不适合活动如低俗营销、疑似违禁等的商品，或者存在其他违反政策法规、公序良俗的行为的，淘宝平台将通过清退活动或其他管理手段进行实时管控。

4. 商家报名淘宝直播万人团活动且审核通过后，不得无合理理由申请退出会场活动。若违反本规定，淘宝直播将有权视情节严重程度，对其进行限制参加营销活动30天~60天的处理。