

3.3 跨境电商营销推广

教学目标

知识目标：

跨境电商营销活动

能力目标：

1. 掌握后台限时折扣的设置、技巧
2. 掌握全店铺打折的设置流程
3. 了解直通车关键词的推广

素质目标：

1. 养成积极主动学习意识；
2. 养成分析事物及选择最优的能力；

思政目标

1. 培养爱国、敬业的社会主义核心价值观
2. 培养学生精益求精的大国工匠精神

教学内容

课前 5 分钟演讲

（1）走向世界的中国制造。（选择这一种速卖通平台/阿里巴巴平台畅销的中国产品，或者是自己入企企业运营的产品，分析这种产品在跨境电商中的优劣）

（2）入企体会。（谈一谈自己入企参与跨境电商运营的体会）

任务引入

小明在速卖通开店之后，苦学发布产品等相关知识，经过一段时间的运营，店铺销售取得了一定的业绩，经过开店初期的销量快速增长，最近几个月销量比较稳定，小明可以通过哪些营销方式来提升店铺的销量呢？

营销活动-----重点讲解-----如何利用营销活动打造爆款产品和提升店铺销售额

•知识点剖析： a 限时折扣、全店铺打折 b 直通车推广

•学生实践环节

•课堂讨论

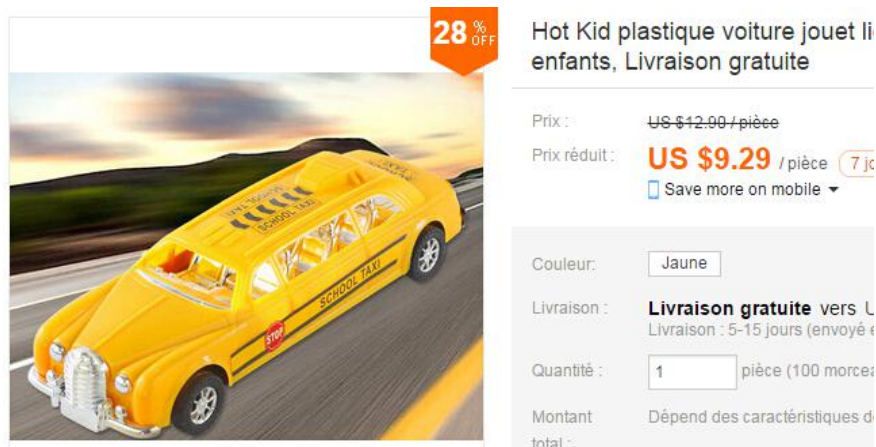
•综合点评

重、难点：直通车推广

知识点 1 限时限量折扣

- 只要有在线产品就可以参加
- 提前 12 小时创建
- 活动开始后，产品即被锁定，无法编辑（价格+详情页）
- 开始时间：美国时间
- 提前考虑打折空间，切勿先提价后打折，会影响产品搜索排名；
- 以月为单位，每月活动总数量 40 个

1.1 限时限量折扣案例分析



The screenshot shows a product page for a yellow plastic toy car. The car is labeled 'HOT KID SCHOOL TAXI' and 'STOP'. A red banner indicates a 28% discount. The product title is 'Hot Kid plastique voiture jouet li enfants, Livraison gratuite'. The price is shown as 'Prix : ~~US \$12.00~~ /pièce' and 'Prix réduit : **US \$9.29** /pièce' with a '7 j' badge. There is a 'Save more on mobile' link. The color is set to 'Jaune'. The delivery is 'Livraison gratuite vers L' and 'Livraison : 5-15 jours (envoyé e)'. The quantity is '1' piece (100 morce). The amount is 'Dépend des caractéristiques d'.

限时折扣流程演示：

步骤 1 创建活动

活动基本信息

* 活动名称:

Nov.5

* 活动开始时间:

2015/11/22

15:00

▼

* 活动结束时间:

23:59

▼

可跨月设置

时间备注:

活动时间可以跨月设置

Nov. 2015

日 一 二 三 四 五 六

1 2 3 4 5 6 7

8 9 10 11 12 13 14

15 16 17 18 19 20 21

22 23 24 25 26 27 28

29 30 1 2 3 4 5

6 7 8 9 10 11 12

感觉使用不方便

步骤 2 添加商品

选择产品

按发布类目选择产品

请选择类目

▼

请选择相应类目的产品

请输入产品名称或产品ID

产品分组

▼

产品负责人

▼

到期时间

▼

搜索

☐	图片	产品名称	负责人	售价(\$)	到期时间	冲突活动
☐		Bathroom Accessories Free Shipping Toilet Paper Holder Stainless Steel	Richard Huang	28.99	2015.12.15	--
☐		Free Shipping Toilet Paper Holder Stainless Steel Rotation Towel Rack Bathroom Paper Towel Bathroom accessories	Richard Huang	19.99	2015.12.15	--
☐		Round Wall-Mounted Bathroom Towel Holder Towel Rings SSL-6160 Stainless Steel Towel Rack Bathroom Accessories	Richard Huang	13.99	2015.11.22	--
☐		High quality round towel ring Stainless Steel	Richard Huang	15.99	2015.12.15	--

还可选 40 个产品。

确定

步骤 3 设置折扣和库存

知识点 2：全店铺打折

- 适合新店铺推广；带动整个店铺曝光量；
- 店铺产品价格合理设置；
- 注意设置的时间，3-5 天为一周期
- 可以设置营销分组，再打折

步骤一：设置营销分组

我的速卖通

产品管理

交易

站内信

店铺

账号及认证

营销活动

数据纵横

经营表现

营销活动

平台活动

店铺活动

营销分组

活动规则

客户管理

客户管理与营销

联盟营销

联盟看板

佣金设置

我的主推产品

流量

订单

退款

营销分组 - 编辑分组

营销分组0个，共有产品0个

编辑分组名

新建分组

组名	组内产品管理	操作
5% discount	组内产品管理	  
30% discount	组内产品管理	  
55% discount	组内产品管理	  

06/28/2020

限时限量

全店铺打折

店铺满立减

店铺优惠券



以月为单位，每月活动总数量 20 个，总时长 720 小时；
07 月剩余量：活动数：20 个；时长：720 小时
08 月预计剩余量：活动数：20 个；时长：720 小时
全店铺打折活动不设置独立活动库存，全店铺打折产品售卖时扣减产品库存。

活动基本信息

* 活动名称:

最多输入 32 个字符, 买家不可见

* 活动开始时间:



▼

* 活动结束时间:



▼

可跨月设置

活动时间为美国太平洋时间

活动商品及促销规则 (活动进行期间, 所有活动中商品均不能退出活动且不能被编辑, 但可下架; 由于您的评价积分小于等于0, 所以可设置的折扣区间为5-50)

活动店铺：☒ 全店铺商品

折扣设置：

组名	促销折扣
5% discount	5 % OFF 即 9.5 折
30% discount	30 % OFF 即 7 折
50% discount	50 % OFF 即 5 折
Other ?	7 % OFF 即 9.3 折

☒ 阅读并同意 [活动规则](#)

提交

步骤三：等活动开始



学生小组实练环节 1：小组代表后台演示（小组后台）
挑选不同的商品，做限时折扣

知识点 3 直通车推广

直通车=自主设置全方位关键词+免费展示商品信息,并通过大量曝光商品,来吸引潜在买家，并按照点击收费的全新网络推广模式

3.1 直通车排序的规则

根据推广评分和出价来排序，推广评分越高，出价高者排序靠前。

3.2 直通车展示位置

- 1、搜索页面第一页右侧 5 个位置
- 2、搜索页面底部四个推广位及第二页及之后右侧 5 个位置

3.3 直通车出价扣费规则

- a、国外有效地址点击付费
- b、扣费与卖家的关键词出价有关
- c、扣费≤关键词出价

3.4 直通车推广 - 根据数据对关键词出价进行修改

- 词要和商品匹配
- 不要太大的词
- 可以挑流量词
- 商品为“优”

总结：

店铺营销推广可以联合店铺满立减、限时限量折扣、店铺优惠券、全店铺打折同时进行。

利用好后台的各种营销活动；

直通车的关键词和推广计划要合理；

结合店铺的商品详情页等环节

课后任务

结合课堂学习的速卖通推广方式，为速卖通店铺制作一个完整的营销方案。