



2.7速卖通营销

主讲人:高扬

The best way to learn
is to learn
from the best! ! !

优秀店铺赏析



"We know that when we create a dress, we're not just making something to wear. We're making magic."

Amanda Novias
you best choice for wedding dress



一、速卖通店铺流量来源

- 1、站内搜索流量
- 2、类目浏览流量
- 3、平台活动的引流
- 4、购物车流量
- 5、收藏夹流量
- 6、直通车流量
- 7、老客户直接点击流量
- 8、站内其他流量
- 9、站外的流量 (Facebook Google 等)



直通车

站内引流

关键词营销

查看详情

立即使用



社交推广平台

站外引流

海外网红/达人/KOL合作

查看详情

立即使用



联盟

站外引流

爆品营销

查看详情

立即使用



Flash Deal

平台爆品营销活动

每周7场，每场24小时

站内引流

查看详情

立即使用



橱窗

站内引流

搜索推荐

查看详情

立即使用



俄罗斯团购

站内引流

爆品营销 俄语区包邮

查看详情

立即使用



试用

平台营销活动

站内引流 新品曝光

查看详情

立即使用

二、新店铺的推广



新店铺往往有下列不足之处

1 缺少热卖产品导致店铺无法根据市场精确定位

2 店铺信誉低，评价少导致转化率低

3 人气低，排名靠后，流量少且不稳定

推广方案思路

01

从选品、选词和产品描述等方面着手，开始初步的推广

02

根据数据分析，调整推广方案，优化店铺。

03

使用基础营销方式，完善推广方案。

推广方案搭建

01

搭建初步推广方案

02

调整推广方案

03

完善推广方案

初步推广方案搭建 (1) 考虑推广产品选择法则



推广产品2: 7: 1选择法则

初步推广方案搭建

(2) 注意选词和排名



- 热门关键字就是竞争大，流量高的词
- 只适合短期投放，
- 不建议刚开的店就长期大量添加热门关键字 进行推广
- 或者不要一定排到第一页



- 竞争小，但也有一定流量的词
- 是店铺最主要的流量来源，而且适合长期进行下去
- 建议按照流量的高低分开来使用
- 对于主打商品，使用较高流量的长尾词，及时调整保证排名
- 其余的长尾词，放入其他的商品，观察情况

总结： 长尾词，热门词结合使用，多用长尾词,关注排名，合理竞价开直通车。

优化产品描述

标题的描述

突出卖点，
例如促销、材质、
质量等

图片的处理

要做一定的处理，
让产品全方位展示

产品详情描述

产品描述可以从质量
证明，认证，突出卖
家实力，客户好评截
图等

调整推广方案

(1) 重视日常操作

3 根据行业的资讯等各种渠道获得搜索词表，及时的调整，添加市场上新增的与产品相关的词。

2 把控预算，保证足够的推广时长

1 关注已有关键词的排名情况，保证流量及时调整

(1) 重视日常操作

调整推广方案 (2) 及时进行数据分析



- 建议优化标题图片排位等
- 或者有替代的商品可以进行更换



- 看看详细描述有哪些可以提升的地方

三、参加平台营销活动

速卖通平台活动

1.

常规活动，如super deal，俄罗斯团购、巴西团购等

2.

行业主题活动，如童装、母婴产品的活动等

3.

平台大促，每年在3、8、12月会有大规模的平台大促

4.

品牌馆，Brand showcase活动

1. SuperDeal

打造爆款的利器，有着1天千单的记录。包括Daily Deals、Weekend Deals、Featured Deals，每周五开始招商，每周四审品，一周7天展示，每天更换。对产品的要求有：满足近30天的销量大于1，包邮，运动鞋折扣35%off起，运动娱乐50%off起就可以报名参加。

2. 俄罗斯团购

一周更新3次，每期展示4天，提前15天招商，提前5天审品。以运动行业为例，需满足这些要求：好评率达92%以上运动全行业40%off起；近30天的俄语系销量大于1；最小促销数为150；必须是单SKU商品；俄语系国家包邮。

3. 巴西团购

一周更新**3**次，北京时间每周一三五**7**点更新，提前**15**天招商，提前**5**天审品。对运动品牌要求是：好评率**92%**以上；运动全行业**40f**起；近**30**天的销量大于**3**；最小促销数**200**；巴西包邮。

4. Weekend Deal

每周五预览，周六周日售卖，每周四招商，周四审品。要求只是全行业**25%off**起。不要看它要求就这么点，但是它却带来过**3**天**2000+**单的成绩。

5. 行业主体性促销

适合推新品的日常行业促销，需要按照主题商品报名。这项活动结合买家对商品的购买需求，发现行业的潜力新品类，推进行业的发展。

6. 行业大促

针对性地挖出行业产品线，是热门运动类导购。在促销当日，全网流量引入活动页面，这将给商品高曝光。而专门为买家购买提供的行业专属优惠券，将让买家购买更集中，使行业购买率更高。

如果你在后台看不到活动路口，有可能是类目错误或者卖家门槛不符。



wedding gowns

All Categories



fansmile | overalls for women | dining table | mens watches | disinfectant | toilet

Categories

SALE

Flash Deals

LIVE

New User Zone

 Women's Clothing

 Luggage & Bags

 Jewelry & Watches

 Shoes

 Underwear & Exotic Apparel

 Fashion Accessories

 Sports & Entertainment

 Mother & Kids

 Men's Clothing

HOME LOVE

**WOMEN'S
CLOTHING**

Up to 80% off, coming
to a sofa near you



Flash deals由速卖通无线抢购及Super Deals活动合并而成。该频道是为提升活动流量，给产品带来曝光位，提升用户体验的频道，频道在PC和无线同时拥有入口。

Flash Deals限时抢购

平台的爆品售卖中心，帮助卖家打造高性价比爆品

打造店铺爆品

平台爆品中心

立即使用

反馈建议

FlashDeals基础操作指引

点击营销活动—平台活动—FlashDeals



我的速卖通 商品 交易 店铺 **营销活动** 账号及认证 数据纵横 违规

营销活动

活动首页

平台活动

店铺活动

营销分组

活动规则

查询营销优惠

客户管理与营销

客户管理

客户营销

粉丝营销

联盟营销

联盟看板

店铺通用计划

单品营销计划

平台活动营销中心

平台固定频道活动



Flash Deals (含俄罗斯团购)
平台的爆品中心，帮助卖家打造店铺爆品。新版包含俄罗斯团购普招爆品团活动

立即报名



金币频道
APP端的权益频道，利用金币带来的权益吸引买家定期回访。

立即报名



品牌闪购频道
头部品牌的营销阵地，潜力品牌的孵化。

立即报名



试用频道
通过提供试用商品吸引向买家进店并关注宝贝，为品牌快速入市提供帮助。

立即报名



拼团频道
拼着一起买更便宜。可结合站内外综合营销活动，获取社交流量。

立即报名

[查看全部活动](#)

FlashDeals基础操作指引

在此查看所有活动产品 “待确认活动” “参与中活动” “已结束活动”

正在招商的活动	待确认的活动	参与中活动	已结束活动	审核不通过活动
---------	--------	-------	-------	---------

活动类型

全部 促销 频道

频道类型

全部 Flash Deals (含俄罗斯团购) 品牌闪购频道 拼团 试用频道 金币

报名资质

全部 可报名 平台推荐 平台邀约 关联店铺要求?

报名状态

全部 已报名 未报名

FlashDeals进阶操作指南

作用

FlashDeals被誉为爆品必经之路，因为一款产品能否成为爆款及稳定出单，需要经过大流量的考验，而FD就扮演了这样的角色。

产品选择

价格方面建议大家选择主推款报名，也就是30天内成交较多且报名前一段时间都在稳定出单的产品，这样的产品通过率较高。

另外新品和新店在没有评分或者评分未达标之前是无法报名该活动的，因为活动要求店铺DSR三项得分均在4.5分以上，同时要求店铺近90天的好评率在95%以上。

价格门槛

30天最低价，因此建议卖家朋友，如果确定某款产品是要通过**FD**来推广的，建议前期给产品预留一部分利润空间，以免折扣过低，报活动亏本。

销量要求

近**30天销量**（全球）在**30件**及以上，实际报名过程中，销量越高越有利通过。

资源配置

需要卖家提前配置好俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯、美国、英国、西班牙、法国这几个国家包邮，免得后期报名过程中遇到运费模板问题报名不成功。另外，发货期需要在**5天**之内。

另外，需要做好活动款的关联营销，帮助流量更好地稀释到店铺的各个角落，达到流量利用最大化。

俄罗斯团购基础操作指引

选择想要报名的一期活动

俄罗斯普招爆品团7				
俄罗斯团购爆品团879期	2019.05.13 00:00:00 2019.05.19 23:59:59	2019.05.31 00:00:00 2019.06.04 23:59:59	未报名	立即报名
俄罗斯团购爆品团878期	2019.05.13 00:00:00 2019.05.19 23:59:59	2019.05.29 00:00:00 2019.06.02 23:59:59	未报名	立即报名
俄罗斯团购爆品团877期	2019.05.13 00:00:00 2019.05.19 23:59:59	2019.05.27 00:00:00 2019.05.31 23:59:59	未报名	立即报名

俄罗斯团购进阶操作指南

作用

俄罗斯团购是俄向国家较大的平台活动之一，卖家店铺内只要有俄语系销量较高的产品，建议都去报名俄罗斯团购的活动，俄罗斯团购能够帮助产品提高在俄语系国家的销量和排名，前提是产品在俄语系较受欢迎。

包邮国家

由于俄罗斯团购是面向俄语系国家销售，因此俄罗斯、乌克兰、白俄罗斯三国必须包邮，否则无法满足报名条件，建议卖家朋友的运费模板中需要设置这几个国家包邮。

产品选择

建议选择俄语系销量好，俄语系坑产高的产品进行报名。

四、速卖通店铺自主营销



店铺活动作用:引流和提高转化率

消息中心

店铺

账号及认证

营销活动

数据纵横

经营表现

快捷入口

营销活动:

平台
活动

大流量, 快速出单

[详情 >>](#)

限时
活动

推新品, 造爆品

[详情 >>](#)

满件折
满立减

轻松提升客单价

[详情 >>](#)

店铺
优惠券

刺激买家下单

[详情 >>](#)

全店铺
打折

快速积累销量和信用

[详情 >>](#)

店铺
互动

提高买家回访率

[详情 >>](#)

Store Coupon:

Can be used on: [All Items \(7\)](#)

US \$50

off US \$559

Get coupon now

valid for 3 days

Can be used on: All

US \$40

off US \$449

Get coupon now

valid for 3 days

Can be used on: All

US \$30

off US \$339

Get coupon now

valid for 3 days

Can be used on: All

US \$20

off US \$229

Get coupon now

valid for 3 days

Can be used on: All

US \$10

off US \$119

Get coupon now

valid for 3 days

Can be used on: All

Store Categories >

Search within results.



735 items found

Hide

Filter

Best Match

Orders#

New#

price#

☐ Free Shipping

View



20% OFF



30% OFF



35% OFF



35% OFF

限时折扣

利用限时限量折扣工具,可以使商品获得额外曝光,

这类活动有利于推新品,造爆款,清库存。

限时限量折扣

全店铺打折

满件折/满立减

店铺优惠券

购物券

店铺互动



以月为单位，每月活动总数量 60 个，总时长 2880 小时

12 月剩余量: 活动数: **56** 个; 时长: **2689** 小时

01 月预计剩余量: 活动数: **60** 个; 时长: **2880** 小时

限时限量活动设置对应的活动库存，买家下单扣减对应的活动库存；如需补充请在活动开始后在对应的活动设置页面进行补充设置。

限时限量折扣增加了定向人群（店铺粉丝）的限时限量折扣活动，故每月限时限量活动额外增加**20**个活动数，活动时长额外增加**960**小时。

限时限量折扣

全店铺打折

满件折/满立减

店铺优惠券

购物券

店铺互动



以月为单位，每月活动总数量 20 个，总时长 720 小时

12 月剩余量: 活动数: **19** 个; 时长: **689** 小时

01 月预计剩余量: 活动数: **20** 个; 时长: **744** 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。

创建活动

营销分组设置

限时折扣

这个主要是由卖家自主选择活动商品和活动时间，设置促销折扣及库存量的店铺营销工具。利用不同的折扣力度推新品、造爆品、清库存，非常好用。它的优点就是可以在商品主图显示折扣标识，在买家搜索页面额外曝光，并能在买家购物车和收藏夹显示折扣提醒。需要填写的内容有活动名称、活动开始时间、活动结束时间，这里的所有时间都是美国时间。促销时间建议持续一周，商品数量**20**个左右。

BEST SELLERS

Anytime, anywhere, confident beauty



Plus Size Evening Dresses Ever Pretty EP...

US \$26.06 ~~US \$35.79~~



SHOP NOW



Burgundy Evening Dresses Ever Pretty E...

US \$31.52 ~~US \$61.89~~



SHOP NOW



Robe De Soiree Ever Pretty EZ07767 Ne...

US \$34.27 ~~US \$42.84~~



SHOP NOW

限时折扣具体操作



登录用户后台，进入“营销中心”，点击“店铺活动”后，您可以开始创建活动。



点击“创建活动”按钮进入到创建店铺活动页面。活动开始时间为美国太平洋时间。打折商品12小时后展示给买家，请提前12小时创建好活动！



创建好店铺活动后，选择参与活动的商品，每个活动最多只能选择40个商品



设置商品折扣率和促销数量。可批量设置折扣库存，也可单独设置哦！



限时限量折扣设置

店铺活动类型：限时限量折扣

活动基本信息

* 活动名称: 活动名称最大字符数为32

活动开始时间是12个小时以后生效
活动开始前的6个小时不能编辑产品

* 活动开始时间: ☐ 00:00 ▼

☐ 实时发布 无需选择活动开始时间，活动创建后再添加商品，点击发布后5分钟内即可生效。

* 活动结束时间: 23:59 ▼ 可跨月设置

时间备注: 活动时间为美国太平洋时间

确定

活动名称：建议使用产品+日期，比如我这折扣全部是cup，时间是1212，那么活动名称就可以写为cup1212.

要求：有逻辑顺序，自己能看懂。

限时限量折扣产品选择

活动基本信息

* 活动名称: CUP1212

* 活动开始时间: ☒ 2018/12/12 00:00 ☐ 实时发布 无需选择活动开始时间, 活动创建后再添加商品, 点击发布后5分钟内即可生效。

* 活动结束时间: 2018/12/13 23:59 可跨月设置

时间备注: 活动时间为美国太平洋时间

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

CUP

关键词

产品分组

产品负责人

到期时间

搜索

一个限时限量活动最多可以添加40个产品

☐ 图片

产品名称

负责人

售价(\$)

到期时间

冲突活动 ?



11.70

2018.12.11

--

限时限量折扣设置

限购：1.给客户造成数量紧张的感觉。2.加入活动亏损，降低损失。

☒ 全选 | 全站折扣率 % OFF 手机折扣率 % OFF 活动库存 限购 [批量设置](#) 单位：美元

☒ 定向人群附加折扣 ☒ 粉丝 (关注店铺的买家) 附加折扣率 % OFF 该折扣率将和全站 (手机) 折扣一起进行计算

商品信息	原售价	渠道 ?	促销价	折扣率 ?	活动库存 ?	限购 ?	操作
☒ 	 11.70	全站	 8.78	25 % OFF 即 7.5 折	100  pieces	10	删除
		手机专享	 8.19	30 % OFF 即 7 折			
							
							
							

也可以单独设置

限时限量折扣活动展示

活动状态分三种：未开始，等待展示，展示中

未开始是可以编辑活动及产品，后两种则不能编辑。

创建活动

活动状态: 全部 ▼

活动名称	活动开始时间	活动结束时间	当前状态	商品数	操作
CUP1212	2018/12/12 00:00	2018/12/13 23:59	未开始	1	编辑 复制
30-4	2018/11/29 17:33	2018/11/30 23:59	展示中	40	查看活动详情 可补充活动库存 复制
30-3	2018/11/29 17:32	2018/11/30 23:59	展示中	40	查看活动详情 可补充活动库存 复制
30-2	2018/11/29 17:25	2018/11/30 23:59	展示中	40	查看活动详情 可补充活动库存 复制

限时限量折扣

特点：灵活 1.限时 2.限量。

目的：1.给客户造成供货紧张的感觉

2.假如亏本等，则降低损失

活动数量：每月活动总数量 60 个，

时长：总时长 2880 小时

活动设置要点：1.爆款，次爆款，每天都加入限时限量活动

2.新品加入限时限量活动

3.尽可能把活动数量和时长用完。

限时限量折扣

限时限量折扣是由卖家自主选择活动商品和活动时间，设置促销折扣及库存量的店铺营销工具。利用不同的折扣力度推新品、造爆品、清库存，是卖家最喜爱的一款工具。利用“数据纵横”的“热门商品”选择活动商品，提前优化好商品信息后再创建活动。

优势：

- 1，商品主图明显折扣标识
- 2，买家搜索页面 **Sale items** 额外曝光
- 3，买家购物车&收藏夹折扣提醒

满立减/满立折

限时限量折扣

全店铺打折

满件折/满立减

店铺优惠券

购物券

店铺互动

分享店铺及活动 



店铺满件折/满立减已取消活动时长和次数，即不限次数和时长

1、店铺满件折全新功能上线，[点击此处查看](#)；

2、店铺满件折/满立减的优惠同店铺其他活动优惠可累计使用，对于已经参加折扣活动的商品，买家购买时以折扣后的价格计入满件折/满立减规则中，优惠扣减逻辑：
单品折扣-店铺满件折-店铺满立减-店铺优惠券-购物券，请给位商家一定要计算一下自己的利润哦！

满折减：假如1件商品是10美元，两件90%off

满立减：假如1件商品是10美元，满10元减1美金

作用：刺激消费，提高订单金额

特点:1.可以和其他优惠共同使用

2.无时长，次数限制

全店满立减

满立减是在卖家在产品本身单价的基础上，设置订单满多少元，系统自动减多少元的促销规则，可刺激买家消费更多的金额。而商家们，可以在每款商品的下面，搭配一些关联产品，这样在买家想凑足满减金额时，可以起到一个推荐的便利作用。搜索页面可显示满立减标志，店铺首页也具有明显标识，吸引和刺激买家下单。

这个活动是提升客单价的利器，可以刺激买家更多的购买产品。也是免费使用的，每月3个活动，总时长720小时。可创建24小时后开始活动，从创建活动到活动开始前12小时，这段时间为“未开始”状态，此时是可以对商品进行编辑、退出和下架的；活动开始前12小时就是“等待展示”阶段了，这12个小时直到活动结束，都是不能编辑和下架的。

店铺满立减在设置金额时，略高于客单价才更有价值，如果高于客单价就没什么意义了。所有时间仍然是美国时间，使用条件是指商品售卖价与运费之和。要特别注意是，在填写活动名称、优惠条件之后，否需要叠加优惠条件。

满立减

速卖通卖家可以针对您全店铺的商品,在买家的一个订单中, 若订单金额超过了您设置的优惠条件（满X元）， 在其支付时系统会自动减去优惠金额（减Y元）。

新建活动

01

登录“我的速卖通” ==> 点击“营销中心” ==> 在“店铺活动”中选择“全店铺满立减” ==> 点击“新建活动”。

填写基本活动信息

02

填写活动基本信息。特别注意：时间填写不能跨月，并且需要提前48小时创建活动。

填写促销规则

03

特别注意：折扣和满立减的优惠是可以叠加的，设置时一定要考虑折上折时的利润问题。



店铺活动

限时限量折扣

全店铺满立减

以月为单位，每月活动总数量 3 个，活动总时长 720 小时，不可跨月创建活动；
07 月剩余活动：数量 3 个，总时长 720 小时
08 月剩余活动：数量 3 个，总时长 720 小时

活动基本信息

* 活动名称：

最多输入 32 个字符，英文不可见

* 活动开始时间：

* 活动结束时间：

活动时间为北京时间

一次活动的开始和结束时间只能在同一个月内。由于系统同步原因，请至少提前48小时创建活动。例如要活动在8月5日开始，必须在8月3日之前创建活动。

活动商品及促销规则

活动商品：

* 优惠条件：单笔订单金额满 US \$

注意：以上全部包含商品价格和运费，限时折扣商品按折扣价参与。

* 优惠内容：立减 US \$

☐ 优惠可叠加。（即：按满 100 减 10，满 200 减 20，以此类推）

提交

勾选则按照以上说明进行优惠。如果不勾选，那么满200元也只优惠10元哦~

这句提示要特别注意哦！

举例

特别提示：当活动处于“等待展示”和“展示中”状态时，活动不能被修改。活动开始前的24小时将处于“等待展示”阶段。与折扣商品不同，满立减活动中的商品仍然可以编辑修改。

店铺活动

限时限量折扣

全店铺满立减

以月为单位，每月活动总数量 3 个，活动总时长 720 小时，不可跨月创建活动；
07 月剩余活动：数量 3 个，总时长 720 小时
08 月剩余活动：数量 3 个，总时长 720 小时

活动基本信息

* 活动名称：

八月第一次活动

最多输入 32 个字符，买家不可见

* 活动开始时间：

2012/08/01

00:00

* 活动结束时间：

2012/08/08

00:00

活动时间为美国太平洋时间

活动商品及促销规则

活动商品：

☒ 全店铺商品

* 优惠条件：

单笔订单金额满 US \$ 100

注意：以上金额包含商品价格和运费，限时折扣商品按折扣价参与。

* 优惠内容：

立减 US \$ 10

☒ 优惠可累加，（即：按满 100 减 10，满 200 减 20，以此类推）

提交

满立减活动时间设置

活动基本信息

* 活动名称:

manlijian

最多输入 32 个字符，买家不可见

* 活动开始时间:

2018/12/01



20:00 ▼

* 活动结束时间:

2018/12/05



23:59 ▼

活动时间为美国太平洋时间

每次活动时间不要太长，建议不超过3天一次

多梯度满立减

活动商品及促销规则

* 活动类型: ☒ 全店铺满立减 ☐ 商品满立减 ☐ 全店铺满件折 ☐ 商品满件折

* 选择商品: 已选择全店商品

注意: 订单金额包含商品价格和运费, 商品按折后价参与, 可与其他优惠叠加使用, 惠券-购物券

* 满减条件: ☒ 多梯度满减 ☐ 单层级满减

* 满减梯度一:

单笔订单金额满 US \$ 立减 US \$

* 满减梯度二:

单笔订单金额满 US \$ 立减 US \$ 立减的金额必须大于1

满减梯度三:

单笔订单金额满 US \$ 立减 US \$ 立减的金额必须大于3

提交

单层级满立减

* 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:

活动时间为美国太平洋时间

活动商品及促销规则

* 活动类型: ☒ 全店铺满立减 ☐ 商品满立减 ☐ 全店铺满件折 ☐ 商品满件折

* 选择商品: 已选择全店商品

注意: 订单金额包含商品价格和运费, 商品按折后价参与, 可与其他优惠叠加使用, 订单扣减逻辑: 优惠券-购物券

* 满减条件: ☐ 多梯度满减 ☒ 单层级满减

单笔订单金额满 US \$ 立减 US \$

☒ 优惠可累加 (即: 当促销规则为满100减10时, 则满200减20, 满300减30, 依此类推, 上不封顶)

提交

商品满立减

活动商品及促销规则

* 活动类型: ☐ 全店铺满立减 ☒ 商品满立减 ☐ 全店铺满件折 ☐ 商品满件折

* 选择商品: **添加商品** 本次活动还可选180商品

注意: 订单金额包含**商品价格(不包含运费)**, 商品按折后价参与, 可与其他优惠叠加使用, 订单扣减逻辑: 单品折扣-
铺优惠券-购物券

* 满减条件: ☐ 多梯度满减 ☒ 单层级满减

单笔订单金额满 US \$ 立减 US \$

☒ 优惠可累加 (即: 当促销规则为满100减10时, 则满200减20, 满300减30, 依此类推, 上不封顶)

提交

全店铺满件折

活动商品及促销规则

* 活动类型: ☐ 全店铺满立减 ☐ 商品满立减 ☒ 全店铺满件折 ☐ 商品满件折

* 选择商品: 已选择全店商品

注意: 商品按折后价参与, 可与其他优惠叠加使用, 订单扣减逻辑: 单品折扣-店铺满件折-店铺满立减-店铺优惠券-购物券

* 条件设置: ☒ 多级(最多三级) ☐ 单级

* 梯度一:

件数要求: 优惠的折扣(如您想打9折, 请输入10%off即可): %OFF

* 梯度二:

件数要求: 优惠的折扣(如您想打9折, 请输入10%off即可): %OFF

梯度三:

件数要求: 优惠的折扣(如您想打9折, 请输入10%off即可): %OFF

提交

以上折扣仅作为举例

Buy 3 get **5%** off / Buy 6 get **8%** off / Buy 10 get **10%** off



Ball Gown Wedding Dresses
Appliques Sleeveless High Ne...

US \$39.99

59 sold



Cheap 2020 New Fashion
Luxury High-end sleeved...

US \$46.99

36 sold



Burgundy Evening Dresses Ever
Pretty EP07886 V-Neck...

US \$31.52

867 sold



Plus Size Bridesmaid Dresses
Ever Pretty EP07303 Blush Pi...

US \$33.99

105 sold



Plus Size Sexy Little Black
Dresses A-Line Spaghetti Stra...

US \$22.99

2 sold

商品满件折-单级

对于新卖家，我们建议商品满立减的单级设置，因为好操作。

那么如何设置满几件打几折的优惠呢

我们只需要算一下打折后的价格和利润

活动商品及促销规则

* 活动类型: ☐ 全店铺满立减 ☐ 商品满立减 ☐ 全店铺满件折 ☒ 商品满件折

* 选择商品: [添加商品](#) 本次活动还可选200商品

注意: 商品按折后价参与, 可与其他优惠叠加使用, 订单扣减逻辑: 单品折扣-店铺满件折-店铺满立减-店铺优惠券-购物券

* 条件设置: ☐ 多级(最多三级) ☒ 单级

件数要求: 优惠的折扣(如您想打9折, 请输入10%off即可): %OFF

[提交](#)

全店铺满立减

全店铺满立减是有卖家在自身客单价基础上设置订单满系统自动减的促销规则，可刺激买家多买，提升客单价的店铺营销工具。搭配“产品互链工具”推荐关联产品可大幅度提升满立减效果。

优势：

- 1， 搜索页面满立减标志额外曝光
- 2， 店铺首页明显标识吸引买家关注
- 3， 商品详情页标志进一步刺激买家下单

优惠券

领取型优惠券活动

定向发放型优惠券活动

金币兑换优惠券活动

秒抢优惠券活动

聚人气优惠券活动

添加优惠券

领取型优惠券活动: 30个/月

定向发放型优惠券活动:20 个/月

金币兑换优惠券活动：10 个/月 (包括 3 个满3减1)。

秒抢优惠券活动:30 个/月

聚人气优惠券活动:10 个/月

领取型优惠券

店铺级优惠卡券，用于店铺自主营销。

可以通过多种渠道进行推广，通过设置优惠金额和使用门槛，刺激转化提高客单。

卖家日常常用的优惠券有领取型、定向发放型优惠券、互动型。

【领取型优惠券】

领取型优惠券用于在各种渠道发放，用户获取后到店购买使用，是引流，转化，拉新的有效手段。

Step1: 创建活动

登陆“我的速卖通”，点击“营销活动”，在“店铺活动”选择“店铺优惠券”，点击“创建活动”

店铺营销中心 > 店铺优惠券 >

店铺优惠券

创建活动优惠券

发送定向优惠券

店铺优惠券分为领取型优惠券、定向发放型优惠券、互动型优惠券，可通过多种渠道推广，通过设置优惠金额和使用门槛，刺激用户转化提高客单。查看教程

所有优惠券类型

全站

输入活动名称

Q

活动名称	优惠券类型	活动起止时间(PDT)	面额和门槛	领取数量/ 发放数量	状态	操作
------	-------	-------------	-------	---------------	----	----

领取型优惠券

Step2: 填写活动的基本信息

1

活动基本信息

2

设置优惠券

编辑活动基本信息

优惠券类型

☒ 领取型 ☐ 定向发放型 ☐ 互动型

Step3: 设置优惠券详情

设置优惠券详细内容

优惠券用户使用范围

☒ 不限 ☐ 仅限钻石等级会员用户 ☐ 铂金等级及以上的会员用户 ☐ 金牌等级及以上的会员用户 ☐ 银牌等级及以上的会员用户

优惠券商品使用范围

☒ 全部商品 ☐ 部分商品

面额 USD

订单金额门槛

☒ 不限 ☐ 有最低金额门槛

发放总数

3.1 用户和商品使用范围

可以根据不同会员等级设置优惠券（只等级及以上的买家才可以看到，如设置级的，那么铂金和钻石的买家可见，金牌的买家不可见）
优惠券使用范围可以选择全店商品，或部分商品

3.2 优惠券面额和门槛设置

面额：优惠券的优惠金额，若优惠券为金优惠Y美金时，这里的面额指的是Y；
使用条件：可设置为不限（订单金额满面额+0.01）；有最低金额门槛，满X美金优惠Y美金，这里的最低金额门槛指X
发放总数：可任意设置

3.3 优惠券使用规则设置

设置优惠券使用规则

每人限领

使用时间

☒ 买家领取成功起的有效天数 ☐ 指定时间

 天

定向发放型优惠券

【直接发放型优惠券】

Step1: 创建活动

登陆“我的速卖通”，点击“营销活动”，在“店铺活动”选择“店铺优惠券”，点击“创建活动”

店铺营销中心 > 店铺优惠券 >

店铺优惠券

创建店铺优惠券 发送定向优惠券

店铺优惠券分为领取型优惠券、定向发放型优惠券、互动型优惠券，可通过多种渠道推广，通过设置优惠金额和使用门槛，刺激用户转化提高客单。查看教程

所有优惠券类型 全站 输入活动名称 Q

活动名称	优惠券类型	活动起止时间(PDT)	面额和门槛	领取数量/ 发放数量	状态	操作
------	-------	-------------	-------	---------------	----	----

Step2: 填写活动的基本信息，优惠券类型选择“定向发放型”-->“直接发放”

优惠券类型

☐ 领取型 ☒ 定向发放型 ☐ 互动型

发放方式

☒ 直接发放 ☐ 二维码发放

直接发放：由您直接触发给予客户，这时候建议您配合客户营销邮件一起给予买家进行优惠券的营销，刺激买家前来下单。

Step3: 设置优惠券详

设置优惠券详细内容

优惠券商品使用范围

☒ 全部商品 ☐ 部分商品

面额 USD

订单金额门槛

☐ 不限 ☒ 有最低金额

订单金额大于等于

USD

发放总数

二维码发放型优惠券

Step1: 创建活动

登陆“我的速卖通”，点击“营销活动”，在“店铺活动”选择“店铺优惠券”，点击“创建活动”

店铺营销中心 > 店铺优惠券 >

店铺优惠券

创建店铺优惠券

发送定向优惠券

Step2: 填写活动的基本信息，优惠券类型选择“定向发放型”-->“二维码发放”

优惠券类型

☐ 领取型 ☒ 定向发放型 ☐ 互动型

发放方式

☐ 直接发放 ☒ 二维码发放

Step3: 设置优惠券详情

设置优惠券详细内容

优惠券商品使用范围

☒ 全部商品 ☐ 部分商品

面额 USD

10

订单金额门槛

☐ 不限 ☒ 有最低金额门槛

订单金额大于等于

USD

Step4: 点击“提交”，完成设置

step5: 返回活动列表，下载二维码，把二维码打印到包裹、发货订单等处或者投放到其他营销渠道扫码：

定向发放型 所有状态

输入活动名称

活动名称	优惠券类型	活动起止时间(PDT)	面额和门槛	领取数量/发放数量	状态
huodng0705	定向发放型 定向发放 型 部分商...	2019-07-05 23:41:22 2019-07-07 00:00:00	US \$10.00 不限	0 / 100	未开始 距离开始: 22:28:15
test	定向发放型 定向发放 型 部分商...	2019-07-05 19:55:56 2019-07-05 23:59:00	US \$1.00 不限	0 / 10	未开始 距离开始: 18:42:49
testttt	定向发放型 二维码发 放 全部商...	2019-07-05 01:09:58 2019-07-14 00:00:00	US \$10.00 不限	0 / 200	生效中

金币兑换优惠券

Step1: 创建活动

登陆“我的速卖通”，点击“营销活动”，在“店铺活动”选择“店铺优惠券”，点击“创建活动”

店铺营销中心 > 店铺优惠券 >

店铺优惠券

创建店铺优惠券

发送定向优惠券

Step2: 填写活动的基本信息，优惠券类型选择“互动型” --> “金币兑换”

活动名称、起止时间填写规范与其他类型一致。

优惠券类型

☐ 领取型 ☐ 定向发放型 ☒ 互动型

互动型

☒ 金币兑换 ☐ 秒抢 ☐ 聚人气

Step3: 设置优惠券详情

3.1 设置优惠券面额以及使用门槛

设置优惠券详细内容

优惠券商品使用范围

☒ 全部商品 ☐ 部分商品

面额 USD

10

订单金额门槛

☐ 不限 ☒ 有最低金额门槛

订单金额大于等于

USD 30

3.2 设置优惠券的使用规则：使用时间为领取成功之后的有效天数。

设置优惠券使用规则

每人限领

1

使用时间

☒ 买家领取成功起的有效天数 ☐ 指定有效期

10

天

Step4: 点击“提交”，完成活动创建。

需要注意

1、金币兑换优惠券默认商品使用范围为全部商品

2、金币兑换的优惠券使用门槛条件必须为1: 3以下，即Coupon订单金额/Coupon面额 ≤ 3 ，例如优惠券面额为10，那么优惠券订单门槛最高为30，最低为不限。

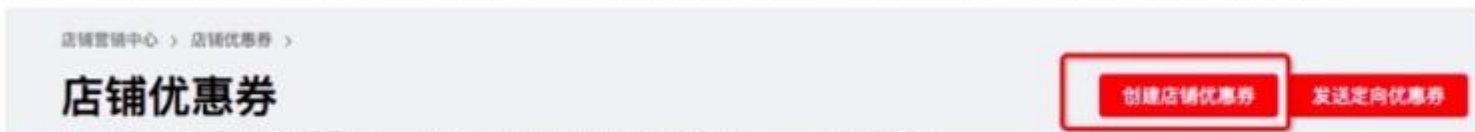
3、定金金额的最低门槛要足不超过面额的三倍

聚人气优惠券

通过买家人传人的形式快速给店铺带来新流量，买家分享，邀请其他买家帮其领取，即可获得此店铺优惠券。聚人气优惠券是平台发起商家参与的活动，因此该类活动不会主动在店铺中呈现，在会平台活动中不定时获得曝光。

Step1: 创建活动

登陆“我的速卖通”，点击“营销活动”，在“店铺活动”选择“店铺优惠券”，点击“创建店铺优惠券”



Step2: 填写活动的基本信息，优惠券类型选择“互动型” --> “聚人气”

活动名称、起止时间填写规范与其他类型一致。

优惠券类型

☐ 领取型 ☐ 定向发放型 ☒ 互动型

互动型

☐ 金币兑换 ☐ 秒抢 ☒ 聚人气

Step3: 设置优惠券详情

3.1 设置优惠券面额以及发放总数

3.2 设置优惠券使用规则，聚人气优惠券每人限量1张，使用时间需要商家设置一定的有效期。

每人限领

1

使用时间

☐ 买家领取成功起的有效天数 ☒ 指定有效期

开始时间 - 结束日期

☒ 免费加入优惠券推广计划，由全球速卖通平台帮我推广

Step4: 点击“提交”，完成活动创建。

注意事项

聚人气优惠券商品使用范围为全部商品；优惠券订金门槛使用条件是不限，即优惠券的门槛金额为：面额+0.01

2、不论是聚人气还是秒抢店铺优惠券，和已有的领取型店铺优惠券和定向发放优惠券，买家可以同时领取多张，但是在一次下单时只能使用其中的一张。希望卖家朋友可以合理的计算店铺利润，才能获得好的流量和转化效果。

Coupon:

Click
to claim..



Some products provided, fast delivery service,
See product information for details.



Fast Shipping



店铺优惠券

优惠券是卖家自己设置优惠金额和使用条件，买家领取后在有效期内使用的优惠券，可以刺激新买家下单和老买家回头购买，提升购买率及客单价。同一时间段可设置多个店铺优惠券活动，满足不同购买力买家的需求，从而获得更多订单！平台邮件可直接推荐给买家。免费使用，每月5个活动，能够刺激买家购买，提升客单价。可创建48小时后开始活动创建活动到活动开始前24小时，这段时间为“未开始”状态，此时是可以对商品进行编辑、退出和下架的。活动开始前24小时就是“等待展示”阶段了，这24个小时直到活动结束，都是不能编辑和下架的。

全店铺满立减和店铺优惠券活动可同时进行，且跟任一折扣活动都可以同时进行，折扣商品以折价后价（包括运费）计入满立减、店铺优惠券订单中，产生叠加优惠，更易刺激买家下单。在进行活动时要注意填写，活动名称、活动开始和结束时间、面额、没人限度、发送总量、使用条件和有效期。这里的所有时间还是美国时间。

店铺优惠券



[Step 1]登录“我的速卖通” ==> 点击“营销中心” ==> 在“店铺活动”中选择“店铺优惠券” ==> 点击“添加优惠券”。



图 店铺活动设置

店铺优惠券



填写活动基本信息。活动开始和结束时间表示买家可领取优惠券的时间，买家可使用该优惠券的时间在“优惠券使用规则设置”中的“有效期”设置。

活动基本信息

* 活动名称：	圣诞大促1126	
	最多输入 32 个字符，买家不可见	
* 活动开始时间：	2012/11/13	00:00
* 活动结束时间：	2012/11/30	23:00
	活动时间为美国太平洋时间	

店铺活动设置

店铺优惠券



填写优惠券领取和使用规则。

优惠券领取规则设置

领取条件：☒ 买家可通过领取按钮领取Coupon

* 面额：US\$

每人限领：

每人限领指每个买家最多领取n张优惠券，可选范围1~5

* 发放总数量：

发放数量暂时只支持99~999之间的数值。

店铺活动设置

优惠券使用规则设置

使用条件：☒ 不限 (即：订单金额只要满足US \$2.01即可使用)

1、发放不限使用条件的优惠券，更容易吸引买家下单。

☐ 订单金额满 US \$

* 有效期：买家领取成功时开始的 天内

优惠券使用规则设置

使用条件：☐ 不限 (即：订单金额只要满足US \$2.01即可使用)

2、发放有使用条件的优惠券，需要根据自身客单价情况设置，例如客单价为\$25，可设置成满\$30才可使用，有利于提升客单价。
客单价=销售额/买家数

☒ 订单金额满 US \$

* 有效期：买家领取成功时开始的 天内

有效期不宜过长，一般在7~30天为宜。
到期时间较快的优惠券更易刺激买家下单。

店铺活动设置

店铺优惠券



提示：活动一旦生效，立刻将链接地址发给老买家，让老买家最先抢到优惠券！



买家页面展示图

领取型优惠券-设置

活动基本信息

* 会员等级: ☒ All Users ☐ Diamond Members only ☐ Platinum Members & above ☐ Gold Members & above ☐ Silver Members & above

* 活动名称:

最多输入 32 个字符, 买家不可见

* 活动使用范围: ☒ 针对店铺内所有商品
☐ 针对店铺内定向商品

* 活动开始时间:  00:00 ▼

* 活动结束时间:  23:59 ▼ 可跨月设置

活动时间为美国太平洋时间

all user所有买家都能使用
会员优惠券, 只针对平台的会员

Diamond等级最好, 通常交易金额或者购
买次数比较多

领取型优惠券-设置

优惠券领取规则设置

领取条件: ☒ 买家可通过领取按钮领取Coupon

* 面额: US\$

每人限领:

* 发放总数量:

优惠券使用规则设置

* 使用条件: ☐ 不限 (即: 订单金额只要满足US \$1.01即可使用)

☒ 订单金额满 US \$

* 使用时间: ☒ 有效天数 买家领取成功时开始的 天内

☐ 指定有效期  00:00 ▼ 到  23:59 ▼

使用开始时间需要距今90天内, 使用有效期最长为180天.

针对店铺商品

活动基本信息

* 会员等级: ☒ All Users ☐ Diamond Members only ☐ Platinum Members & above ☐ Gold Members & above ☐ Silver Members & above

* 活动名称:

活动名称最大字符数为32

最多输入 32 个字符, 买家不可见

* 活动使用范围: ☐ 针对店铺内所有商品

☒ 针对店铺内定向商品

添加商品

本次活动还可选200商品

选择指定商品时, 活动开始时间必须在24小时后, 且在活动开始前24小时内不许再对任何信息进行修改。

* 活动开始时间:



00:00 ▼

* 活动结束时间:



23:59 ▼

可跨月设置

活动时间为美国太平洋时间

钻石会员设置

* 会员等级: ☐ All Users ☒ Diamond Members only ☐ Platinum Members

* 活动名称:

最多输入 32 个字符, 买家不可见

活动使用范围: ☒ 针对店铺内所有商品

☐ 针对店铺内定向商品

活动开始时间:  ▼

活动结束时间:  ▼ 可跨月设置

优惠券领取规则设置

领取条件: ☒ 买家可通过领取按钮领取Coupon

* 面额: US\$ 面额可设置4-25美元

每人限领: ▼

* 发放总数量:

优惠券使用规则设置

* 使用条件: ☐ 不限 (即: 订单金额只要满足US \$4.01即可使用)

☒ 订单金额满 US \$ 订单金额可设置4-25美元

白金会员设置

白金会员跟钻石会员的区别：

钻石会员的优惠券钻石会员使用

白金会员的优惠券钻石会员也能使用

针对钻石，白金，黄金，银会员的优惠券是有要求的，优惠力度递减

* 会员等级：☐ All Users ☐ Diamond Members only ☒ Platinum Members & above

* 活动名称：

platinum

最多输入 32 个字符，买家不可见

* 活动使用范围：☒ 针对店铺内所有商品

☐ 针对店铺内定向商品

* 活动开始时间：

2018/12/06



06:00 ▼

* 活动结束时间：

2018/12/07



23:59 ▼

可跨月设置

白金会员设置

优惠券领取规则设置

领取条件: ☒ 买家可通过领取按钮领取Coupon

* 面额: US\$ 面额可设置3-20美元

每人限领: ▼

* 发放总数量:

优惠券使用规则设置

* 使用条件: ☐ 不限 (即: 订单金额只要满足US \$3.01即可使用)

☒ 订单金额满 US \$ 订单金额可设置3-20美元

领取型优惠券-首页展示位置

Sale Items ▾

Top Selling

USB Cables ▾

Chargers &... ▾

Feedback

Brand Story

Store Coupon:

Can be used on: [All Items \(5\)](#)

US \$10

off US \$109.0

Get coupon now

From 2018/11/17 00:00:00 to
2018/12/07 23:59:00

Can be used on: All items

US \$5

off US \$59.0

Get coupon now

From 2018/11/20 00:00:00 to
2018/12/06 23:59:00

Can be used on: All items

US \$3

off US \$39.0

Get coupon now

From 2018/11/20 00:00:00 to
2018/12/07 23:59:00

Can be used on: All items

US \$2

off US \$29.0

Get coupon now

From 2018/11/20 00:00:00 to
2018/12/07 23:59:00

Can be used on: All items

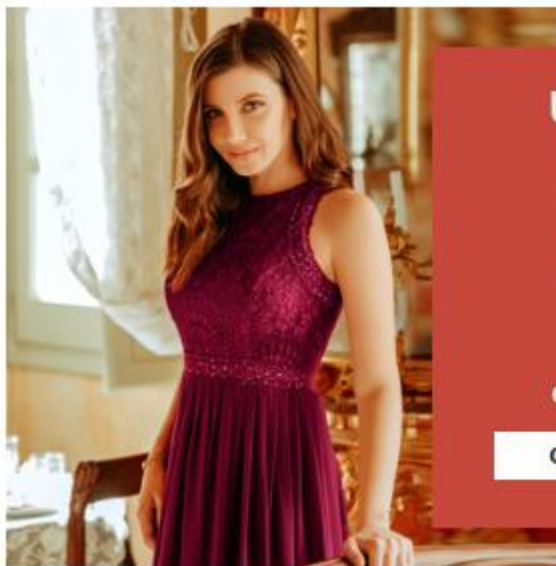
US \$1

off US \$19.0

Get coupon now

From 2018/11/20 00:00:00 to
2018/12/07 23:59:00

Can be used on: All items



US \$

2

coupon

OFF \$ 2

[Get Now](#)

US \$

10

coupon

OFF \$ 119

[Get Now](#)

US \$

20

coupon

OFF \$ 229

[Get Now](#)

US \$

30

coupon

OFF \$ 339

[Get Now](#)

robe de mariee princesse de luxe wedding dress princess puffy wedding gowns

★★★★★ 5.0 ~ 2 Reviews 17 orders

PRICE: **US \$764.90** ✨

Add to cart now for more savings!

Sale starts in

17 : 54 : 44

US \$827.89 ~~US \$899.88~~ -8%

US \$2.00 New User Coupon

+ US \$8.00 off per US \$150.00

[Get coupons](#)

Color:



US Size:

2

4

6

8

10

12

14

16

Custom Size

Quantity:

— 1 +

Additional 8% off (10 pieces or more)
1603 pieces available

Recommended For
You



US \$1,150



US \$1,552.96



店铺优惠券

店铺优惠券是由卖家自主设置优惠金额和使用条件，买家领取后在有效期内使用的优惠券，可以刺激买家下单和老买家回头购买，提升购买率及客单价。同一时间段可设置多个店铺优惠券活动，满足不同购买力买家的需求，从而获得更多订单！

优势：

- 1， 买家页面 **All Coupons** 专区推广
- 2， 商品详情页头部明显标志
- 3， 平台邮件直接推荐给买家

全店铺打折

作用:提升销量

活动开始时间:24小时之后

以月为单位,每月活动总数量 20 个,总时长 720 小时

相同时间内,只能有1个活动

1.5天x36小时=720小时

创建活动

营销分组设置

活动状态 全部 ▼

活动名称

活动开始时间

活动结束时间

当前状态

操作

1-3

2018/12/01 17:00

2018/12/03 23:59

未开始

编辑

全店铺打折

是一款可根据商品分组对全店商品批量设置不同折扣的打折工具，可帮助卖家短时间内快速提升流量和销量。根据不同分组的利润率设置不同的折扣力度，还能在买家购物车和收藏夹有折扣提醒，让商品更易出单！一键打折，全店商品打折，可以说这是新店铺提升的利器。需要填写的内容是活动名称、活动开始时间、活动结束时间和各组的折扣。这里说的所有时间仍然都是美国时间。这里出现的“other”组，包含所有未进入营销分组的商品。

这是个免费使用的活动，每月20个活动，总时长720小时。可创建24小时后开始活动，从创建活动到活动开始前12小时，这段时间为“未开始”状态，此时是可以对商品进行编辑、退出和下架的；活动开始前12小时就是“等待展示”阶段了，这12个小时直到活动结束，都是不能编辑和下架的。限时限量折扣和平台活动的优先级是高于全店铺打折活动的，若有商品同时参加这些活动，则以限时限量折扣或平台活动为准，两者的折扣不会叠加。

在进行全店铺打折活动时要注意把控利润，把相同利润的商品放在一组，打折时针对分组打折，例如将一些商品放入5% Discount组，全店铺打折时，这个组的产品最高只能设置9.5折了。

全店铺折扣



登录“我的速卖通” ==> 点击“营销中心” ==> 在“店铺活动”中选择“全店铺打折” ==> 点击“创建活动”。



全店铺折扣设置

全店铺折扣



填写活动基本信息。请提前48小时创建活动，活动开始和结束时间必须在同一个月内，但是可以提前创建下一个月的活动。

店铺活动

限时限量折扣

全店铺打折

全店铺满立减

以月为单位，每月活动总数量 3 个；活动总时长 720 小时，不可跨月创建活动；
09 月剩余活动：数量 3 个，总时长 720 小时
10 月剩余活动：数量 3 个，总时长 720 小时

活动规则：活动开始时间和结束时间必须在同一个月内，但是可以提前创建下一个月的活动。

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：

活动时间为美国太平洋时间

时间设置：

- 1、需提前48小时创建活动；
- 2、活动开始前24小时内不能修改活动信息；
- 3、活动时间为美国太平洋时间

店铺活动

全店铺折扣



填写促销规则。

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, 但可以下架)

活动店铺: ④ 全店铺商品 (优惠店铺: HKF)

活动开始前24小时至活动结束期间, 都无法编辑活动商品, 但是可以下架。

折扣设置:

商品分组	负责人	促销折扣
spu	lf han	% OFF
sku	lf han	% OFF
anama1	lf han	% OFF
flower	lf han	% OFF
digital	lf han	% OFF
Other	lf han	% OFF

1. 系统自动获取您店铺中所有的商品分组 (无论该分组下是否有在线商品), 您可以按照分组进行折扣设置
2. 点击分组可链接到买家页面查看该分组下的商品信息

☒ 阅读并同意 活动规则

提交

店铺活动

全店铺折扣



填写范例：

活动基本信息

* 活动名称：9月全店铺打折

最多输入 32 个字符，买家不可见

* 活动开始时间：2012/09/15 00:00

* 活动结束时间：2012/09/22 00:00

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，但可以下降）

活动店铺：☒ 全店铺商品（优惠店铺：HKF）

折扣设置：

商品分组	负责人	促销折扣
spu	ifhan	5 % OFF 即 9.5 折
sku	ifhan	10 % OFF 即 9 折
anama1	ifhan	15 % OFF 即 8.5 折
flower	ifhan	20 % OFF 即 8 折
digital	ifhan	20 % OFF 即 8 折
Other	ifhan	10 % OFF 即 9 折

☒ 阅读并同意 活动规则

提交

店铺活动

营销分组设置

新建分组---向分组内添加产品

营销活动

平台活动

店铺活动

营销分组

活动规则

查询营销优惠

客户管理

粉丝营销

客户管理与营销

A+计划

自助投放效果统计

代币账户

代币收支明细

营销分组5个, 共有产品174个

编辑分组名

新建分组

组名	组内产品管理	操作
20%	组内产品管理	📄 ⛶ ✕
35%	组内产品管理	📄 ⛶ ✕
50%	组内产品管理	📄 ⛶ ✕
30%	组内产品管理	📄 ⛶ ✕
5%	组内产品管理	📄 ⛶ ✕

新建分组

向组内添加产品

组内产品管理

营销分组 - 20% - 组内产品管理

营销分组5个，共有产品174个

组内产品管理

添加产品

移出分组

调整分组

商品ID

搜索



图片

产品名

负责人



[Redacted product name]

Zhou CC

创建全店铺活动

活动基本信息

* 活动名称: 4-5

* 活动开始时间: 2018/12/04 00:00

* 活动结束时间: 2018/12/05 23:59 可按月设置

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, 但可以下架)

活动店铺: 全店铺商品 (优惠店铺)

折扣设置:

组名	全站折扣率 ②	无线折扣率 ②
20%	% OFF	% OFF
35%	% OFF	% OFF
50%	% OFF	% OFF
30%	% OFF	% OFF
5%	% OFF	% OFF
Other ?	% OFF	% OFF

☒ 阅读并同意 活动规则

提交

所有没有添加到上面分组的产品, 都在 other 分组里面

建议: 不要设置跨越活动, 因为它消耗2个活动名额

无线折扣率至少要高1%

Other 分组折扣可以不设置

Best Match

Orders +

New +

price #

☐ Free Shipping

View    



8% OFF

2020 Champagne Luxury
Beading Wedding dress

US \$643.08 / piece
~~US \$699 / piece~~
Orders(32)



8% OFF

2020 New Arrival
Champagne Mermaid

US \$455.40 / piece
~~US \$495 / piece~~
Orders(21)



8% OFF

Stunning full beading
shiny wedding dress long

US \$735.08 / piece
~~US \$799 / piece~~
Orders(20)



8% OFF

Luxury beading wedding
dress Off Shoulder Long

US \$1,002.80 / piece
~~US \$1,099 / piece~~
Orders(20)



8% OFF

2020 Designer mermaid



8% OFF

robe de mariee princesse



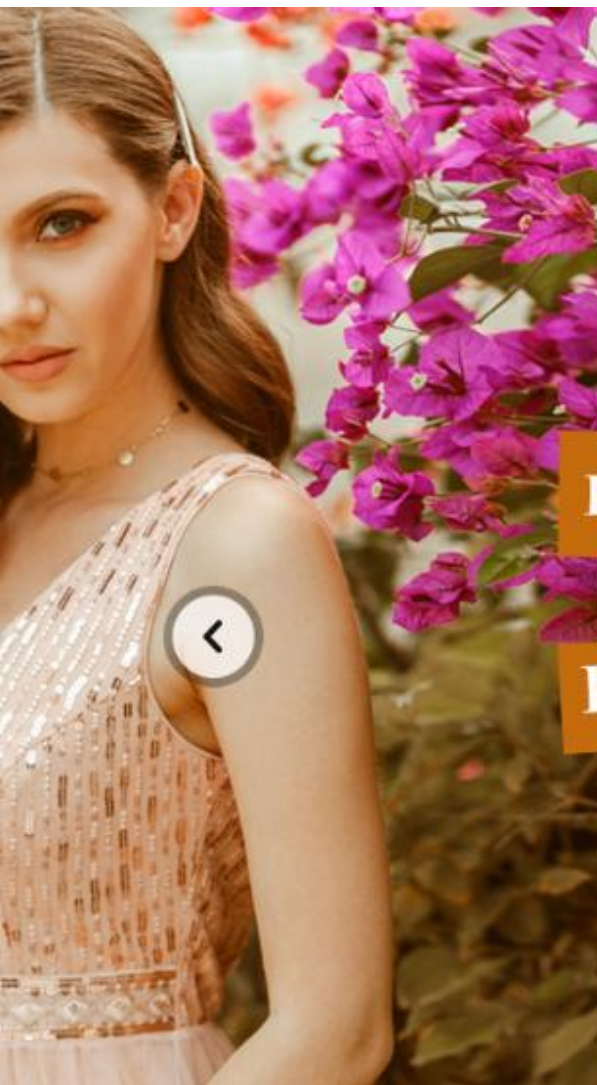
8% OFF

for customer to pay



8% OFF

2020 Luxury Shiny real

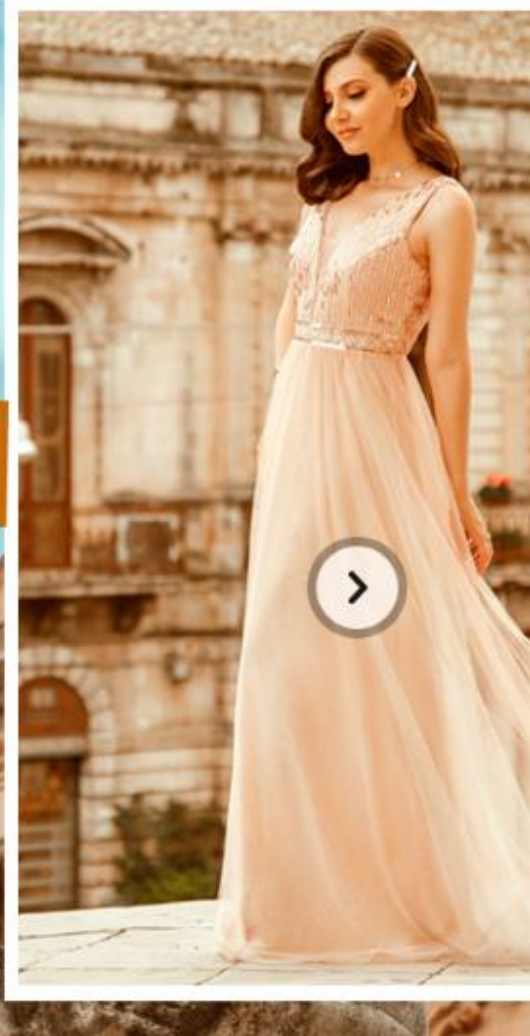


10TH ANNIVERSARY
SALE X EVER-PRETTY

Best Selling Dresses with Ever Pretty

Buy 5 Dresses Get 1 Dress Free

Time: 27 th Mar T-31st Mar





Ball Gown Wedding
Dresses Appliques...

US \$39.99

59 sold



Cheap 2020 New
Fashion Luxury High...

US \$46.99

36 sold



Burgundy Evening
Dresses Ever Pretty...

US \$31.52

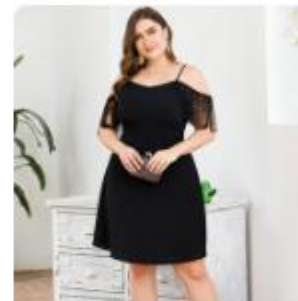
867 sold



Plus Size Bridesmaid
Dresses Ever Pretty...

US \$33.99

105 sold



Plus Size Sexy Little
Black Dresses A-Lin...

US \$22.99

2 sold



Custom Elegant
Evening Dresses Eve...

US \$47.99

1 sold

Bundle Deals

Buy more to save up to **5%**

[View More](#)

全店铺打折

全店铺打折是一款可根据商品分组对全店商品批量设置不同折扣的打折工具，可帮助卖家短时间内快速提升流量和销量。根据不同分组的利润率设置不同的折扣力度，**10% off** 以上的商品更易出单。

优势：

- 1，全店铺商品主图批量折扣标识
- 2，买家搜索页面 **Sale items** 额外曝光
- 3，买家购物车&收藏夹折扣提醒

建议

- 1.活动的频率，产品分组，要提前规划好。所有活动尽可能使用完。
- 2.限时限量折扣推新品，爆款
- 3.当一个产品需要修改价格等属性时候，可以先从其他分组移出，当这个活动结束后，编辑产品，立马可以设置限时限量折扣，通过实时发布，让产品立马打折。

限时限量和全店铺打折异同

限时限量活动：在规定时间内对一定数量的产品进行打折促销。

全店铺折扣:对全店的产品进打折促销

共同点：都是对产品进行打折

不同点：1.限时限量活动数量多于全店铺打折

2.限时限量活动最快可以立即生效，全店铺24小时后生效

3.限时限量折扣权重高于全店铺打折

例：假如A产品限时限量折扣是30%off，全店铺是15% off，平台展示30%off价格。

也就是说买家看到的价格是30% off的价格。

(一) 推广方案思路

首先，在做好自然流量引入的基础上，继续选择合适的店铺活动方式，增加流量；然后，采用直通车付费推广方式；其次，委托专业公司进行推广；最后，通过社交媒体进行推广。

(二) 推广方案搭建

1. 速卖通直通车推广
2. 委托专业推广公司
3. SNS推广



常规产品和店铺的推广

五、参加平台活动的注意事项

1. 选择产品

速卖通的活动是希望通过活动发现新的商品，探索有潜力的产品，提价打折是无法通过机器审核的。在选择产品参与活动时要注意避免同款，商品与主题的符合度是非常重要的。值得一提的是新品入选的几率相对更高。

2. 设置折扣、促销数量和限购

速卖通对促销数量、折扣都是有限定的，同款商品，价格低者、促销数量多者入选几率大。要特别注意的是，设置折扣时20%off代表的是8折。

在报名参加平台活动时大家要注意产品是否符合活动规则。品牌商品的图片要是白底，且左上角要有logo，如果没有就没有希望通过审核了。另外，在运营审核审核产品前是可调整产品、编辑信息或者退出的。但由于活动有限制卖家报名产品数，如果报名之后选择退出，这件商品还是占用了你的额度。

产品优惠使用次序

单品折扣-店铺满件折-店铺满立减-店铺优惠券-购物券

假如1个产品是10美元，折扣20% off，满2件折10% off，满10美减1美金，优惠券满10美金可以使用1美金优惠券，那么客户买2件商品，实际支付价格为

$$(10 \times 2) * (1 - 20\%) * (1 - 10\%) - 1 - 1 = 12.4 \text{ 美元}$$

THANKS