

3.6 敦煌网营销

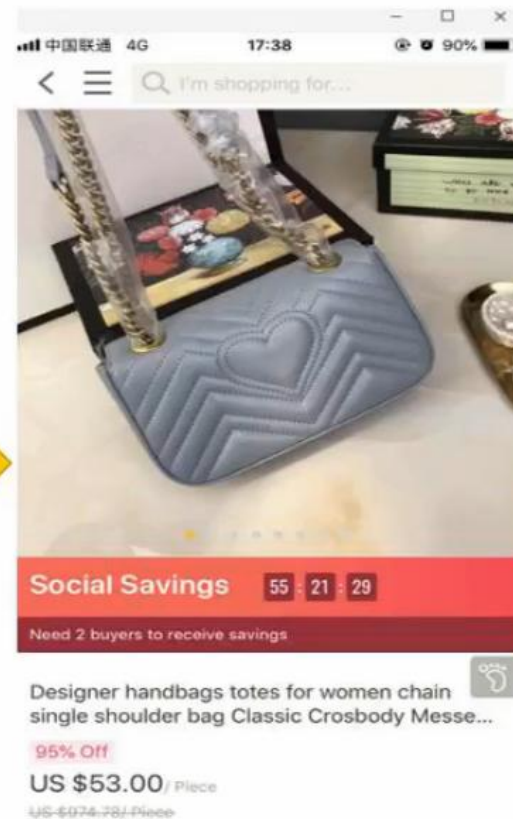
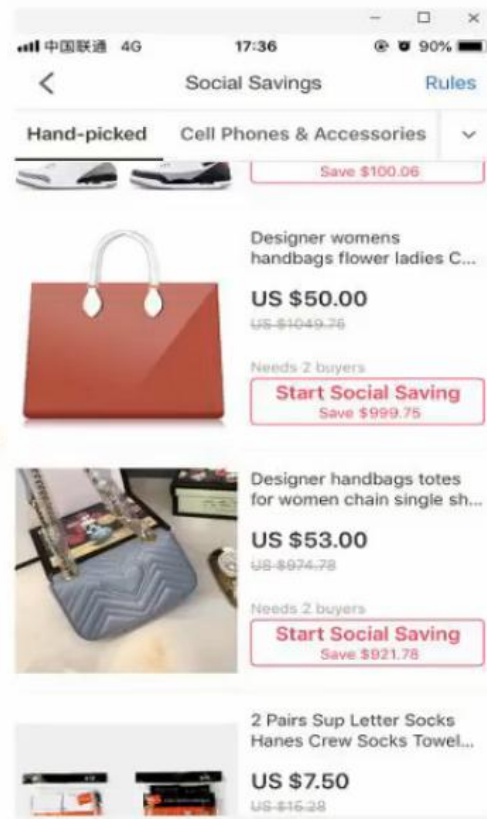
- One of these days is none of these days.

- （有这么一天就是没有这么一天。/吾生待明日，万事成蹉跎。）

目录

- 1 拼团
- 2 限时限量
- 3 全店铺打折
- 4 全店铺满立减
- 5 店铺优惠券

拼团—买家端展示 (APP端)



拼团—如何设置拼团

Step 1 : 入口

我的DHgate

产品

交易

商铺

商户

增值服务

推广营销

消息中心

资金账户

数据智囊

服务保障专区

设置

促销活动

平台活动

店铺活动

购物车营销

促销分组

促销日历

征集素材

敦煌产品营销系统

骆驼客CPS

商品陈列位

流量快车

视觉精灵

站外广告管理

帮助推

店铺活动

更多店铺活动帮助

温馨提示: 1. 类目限制: 不限品类;

展开

创建拼团

创建限时限量

创建全店铺打折

创建满立减

添加优惠券

优惠券活动

拼团

限时限量

全店铺打折

全店铺满立减

店铺优惠券

拼团数量&商品数: 每月可发起拼团数量 5 个, 每个活动可报名商品 100 款。

成团&不成团: 买家下单成功开团后, 48小时内参与该团的人未满足设定的成团人数时, 原下单买家将自动退款, 并同时取消订单;

成团人数: 2~5 人之间可任意设定, 拼团库存需大于成团人数×买家最大购买量的值, 以免买家无法成团;

拼团—如何设置拼团

Step 2 :

创建拼团

[? 更多店铺活动帮助](#)

温馨提示: 1. 类目限制: 不限品类;

[展开](#)

1.设置活动信息

2.选择产品

3.设置促销规则

4.完成

拼团数量&商品数: 每月可发起拼团数量 **5** 个, 每个活动可报名商品 **100** 款。

成团&不成团: 买家下单成功开团后, **48小时** 内参与该团的人未满足设定的成团人数时, 原下单买家将自动退款, 并同时取消订单;

成团人数: **2~5** 人之间可任意设定, 拼团库存需大于成团人数×买家最大购买量的值, 以免买家无法成团;

拼团活动信息

* 活动名称: 活动名称最多32个字符, 对买家隐藏此名称

* 开始时间: 活动时间为北京标准时间

* 活动时长: 天 活动时长最多不超过90天

当前活动结束时间为2019-08-02 07:00

下一步

取消

拼团—如何设置拼团

Step 4 : 设置折扣

创建拼团

[? 更多店铺活动帮助](#)

温馨提示: 1. 类目限制: 不限品类;

[展开](#)

1. 设置活动信息

2. 选择产品

3. 设置促销规则

4. 完成

填写产品打折信息

[批量填写](#)

产品名称	在售价格(数量区间)?	拼团价上限?	拼团价?	成团人数?	预计收入(参考)?	限购数量?	拼团库存?	操作
 2018 Latest Mermaid Scoop Wedding Dresses Long Sleeves Applique Lace up Bridal Wedding Gowns Bride Dresses	\$ 39.53 (1+) 90天均价: \$23.72 拼团折扣不高于9.7 折	\$23.72	\$ 20	2	\$16.70	5	10	移除

促销数量大于
要删除时, 请
重新选择

共有 1条记录

提交

返回

拼团—如何设置拼团

Step 5 : 创建拼团

[? 更多店铺活动帮助](#)

温馨提示：1.同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动；

[展开](#)

1.设置活动信息

2.选择产品

3.设置促销规则

4.完成



test 拼团活动创建成功。

您可以：

[查看活动详情»](#)

[修改该活动»](#)

[返回拼团列表](#)

活动状态：[全部](#)



活动未开始

还有 12时41分36秒

test

活动时间：2019-08-01 07:00:00 — 2019-08-02 07:00:00

活动内容：已参加产品 1个

[查看详情](#) [编辑](#) [增加产品](#) [停止](#)

拼团—常见问题

1. 不限品类；
2. 拼团价格：不高于商品90天均价；
3. 成团&不成团：开团后，48小时内参与拼团成功，超过48小时未成团原自动退款；
4. 成团人数：2~5人任意设定；
5. 拼团开始&停止：拼团活动开始前，卖家可停止活动，修改拼团价格，活动信息等，活动开始，无法停止；
6. 活动库存：拼团活动进行中，可向拼团商品增加库存；
7. 运费：所有参与拼团商品需包含freeshipping物流方式；
8. 拼团数量&商品数：每月可发起拼团数量5个，每个活动可报名商品100款；
9. 拼团商品与其他促销关系：拼团商品在活动期间不能同时报名秒杀活动，其他活动可正常报名；
10. 拼团商品买家购买说明：买家购买拼团商品时，不能同时享受其他任何形式的促销优惠。

目录

1

拼团

2

限时限量

3

全店铺打折

4

全店铺满立减

5

店铺优惠券

限时限量—买家端展示



[See larger image](#)



Retro Polarized Luxury Mens Designer Sunglasses Rin Brand Sun Glasses Fashion Eyewear With Case

★★★★★ 299 Review(s) | 766 Transactions

Time Limited Sale

47% OFF, 5 hours 29 mins left!

Discount Price: **US \$20.03 - 23.63** / Piece

~~US \$37.8 - 44.59 / Piece~~

APP-only **US \$19.66-23.19** ▼

Frame Color:



Wholesale
Price (Piece):

1 +

US \$23.63

~~US \$44.59~~

8 +

US \$20.99

~~US \$39.64~~

27 +

US \$20.03

~~US \$37.80~~

Quantity:

1

Piece

Shipping Cost: **Free Shipping** to United States Via ePacket ▼

Estimated delivery time: Aug 14 and Sep 5, ships on

限时限量—如何设置

Step 1: **DHgate.com** 中小商家的快速外贸平台入口

我的DHgate

产品

交易

增值服务

推广营销

消息

资金账户

数据智囊

设置

我的DHgate > 推广营销 > 促销活动 > 店铺活动 > 限时限量

促销活动

敦煌产品营销系统

流量快车

GoogleShopping推广

视觉精灵

促销活动

平台活动

店铺活动

店铺活动(旧版)

促销分组

促销日历

敦煌产品营销系统

首页

我的广告

竞价广告投放

展示计划投放

数据报表

账务管理

流量快车

我的流量快车

店铺活动

温馨提示: 1.同一时间段内只能设置一个全店铺活动;
2.由于全店铺打折活动的优先级高于限时限量活动,所以全店铺打折活动期间,限时限量活动将不会生效;
3.如果同时报名平台活动,限时限量促销,全店铺打折,则只展示平台活动或者限时限量促销;

创建限时限量

创建全店铺打折

创建满立减

添加优惠券

限时限量

全店铺打折

全店铺满立减

当月可创建活动总数量: 40个, 总时长1920小时。

5月剩余量: 活动数40个, 时长1920小时。

6月剩余量: 活动数40个, 时长1920小时。

更多店铺活动帮助

收起

限时限量—如何设置

Step 2 :

DHgate.com 中小商家的快速外贸平台

我的DHgate

产品

交易

增值服务

推广营销

消息

资金账户

数据智囊

设置

我的DHgate > 推广营销 > 促销活动 > 店铺活动 > 创建限时限量

促销活动

平台活动

店铺活动

店铺活动(旧版)

促销分组

促销日历

敦煌产品营销系统

首页

我的广告

竞价广告投放

展示计划投放

数据报表

账务管理

流量快车

我的流量快车

数据报表

Google Shopping推广

新增推广产品

我的推广产品

管理推广

创建限时限量

温馨提示: 同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动:

1. 设置活动信息

2. 选择产品

3. 设置促销规则

4. 完成

当月可创建活动总数量: 40个, 总时长1920小时。

5月剩余量: 活动数40个, 时长1920小时。

6月剩余量: 活动数40个, 时长1920小时。

限时限量活动信息

活动名称: 活动名称最多32个字符, 对买家隐藏此名称

促销方式: ☒ 打折 ☐ 直接降价

开始时间: 00:00

结束时间: 23:59 活动时间均为北京时间

下一步

取消

本月活动允许创建的个数及时长有一项为0时, 则不能再创建本月活动

限时限量—如何设置

Step 3 :

我的DHgate

产品

交易

增值服务

推广营销

消息

资金账户

数据管家

设置

我的DHgate

推广营销

促销活动

店铺活动

创建限时限量

创建活动

平台活动

店铺活动(当前)

促销分道

促销日历

数据产品营销系统

我的广告

我的广告计划

我的广告计划

数据报表

我的管理

流量快车

我的流量快车

数据报表

Google Shopping推广

社媒推广产品

我的推广产品

视觉营销

我的视觉营销

数据报表

快捷入口

设置

联系客服

提前放款

我的订单

创建限时限量

温馨提示: 1.同一时间段内只能设置一个店铺折扣活动

1.设置活动信息

2.选择产品

3.设置活动规则

4.完成

活动名称: 5月第一次促销

促销方式: 产品折扣

活动时间: 2015-05-07 00:00:00 — 2015-05-09 23:59:00

已选择 0 个, 还可选择 40 个

未选中任何产品

请在下方的产品列表中选择要设置促销的产品

商品编号: 请输入完整商品编号 关键词: 请输入产品关键词 促销期限: 全部 全部商品(含VIP)

选择类目: 全部类目 产品组: 全部产品组 筛选 重置

产品信息	价格	到期时间
 Shoes Soft Goods Gift 产品编号: 151009935	US \$12.0	2015-07-02
 Shoes Soft Goods Gift 产品编号: 151009936	US \$12.0	2015-07-02
 Shoes Soft Goods Gift 产品编号: 151009956	US \$12.0	2015-07-02

共有记录3条, 每页显示10条

下一步 返回

每个活动最多只能选择40个产品

注意VIP买家购买是基于VIP价格基础上进行的限时限量促销

限时限量—如何设置

Step 4：设置折扣

创建限时限量

[? 更多店铺活动帮助](#)

温馨提示：1.店铺活动开始后则不能修改和停止，创建时请认真填写和检查；

[展开](#)

1.设置活动信息

2.选择产品

3.设置促销规则

4.完成

填写产品打折信息

[批量填写](#)

产品名称	产品价格(数量区间)	折扣率 ?	促销价	预计收入 (参考)	活动库存 ?	限购数量 ?	操作
	\$ 39.53 (1+) 90天均价: \$23.72	全站: 6 折	\$ 23.72	\$19.81	100	10	移除
2018 L11atest Mermaid Scoop Wedding Dresses Long Sleeves Applique Lace up Bridal Wedding Gowns Bride Dresses		App专享: 5 折	\$ 19.77	\$16.51	促销数量大于备货数0，请补充库存		

限时限量—如何设置

Step 4 :

活动处于未开始状态，可以进行增加/减少活动产品、停止活动等操作；
活动**开始前6小时**进入“待展示”状态，此状态下产品将不能进行编辑、停止、新增促销产品等操作。

我的DHgate

产品

交易

增值服务

推广营销

消息

资金账户

数据智囊

商户管理

设置

我的DHgate > 推广营销 > 促销活动 > 店铺活动 > 创建限时限量

促销活动

平台活动

店铺活动

店铺活动(旧版)

促销分组

促销日历

敦煌产品营销系统

首页

我的广告

竞价广告投放

展示计划投放

数据报表

创建限时限量

更多店铺活动帮助

温馨提示: 1.同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动;

展开

1.设置活动信息

2.选择产品

3.设置促销规则

4.完成

5月促销1期 限时限量活动创建成功。

您可以:

查看活动详情

修改该活动

返回限时限量列表

全店铺打折

全店铺打折—买家端展示

Home > Sports & Outdoors > Athletic & Outdoor Apparel > Soccer Wear > Soccer Jerseys > Product detail



See larger image



Share on     

Strasbourg soccer Jersey 19 20 Home blue away whit
DJIKU 26 THOMASSON 27 LALA 2019 2020 Football s

★★★★★ 1 Review(s) | 7 Transactions

Store-wide Discount 24% OFF, 6 days left!

Discount Price: US \$13.2 - 16.2 / Piece

US \$17.37 - 21.31 / Piece

APP-only US \$13.03-15.98

Color:



Options: Select -

Size: Select -

Sizing info

Wholesale
Price (Piece):

1 +

US \$16.20

US \$21.31

10 +

US \$15.87

US \$20.86

16 +

US \$14.27

US \$18.77

Quantity:

1

Piece

全店铺打折—如何设置

Step 1 :
入口

我的DHgate

产品

交易

商铺

商户

增值服务

推广营销

消息中心

资金账户

数据智囊

服务保障专区

设置

促销活动

平台活动

店铺活动

购物车营销

促销分组

促销日历

征集素材

敦煌产品营销系统

骆驼客CPS

商品陈列位

流量快车

视觉精灵

站外广告管理

帮助推

类目黄金展位产品

敦煌币管理

服务入口

店铺活动

更多店铺活动帮助

收起

温馨提示: 1.同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动;

2.由于全店铺打折活动的优先级最低, 所以设置了全店铺打折活动的产品可以报名平台活动或限时限量促销活动;

3.如果同时报名平台活动, 限时限量促销, 全店铺打折, 则只展示平台活动或限时限量促销;

创建拼团

创建限时限量

创建全店铺打折

创建满立减

添加优惠券

优惠券活动

拼团

限时限量

全店铺打折

全店铺满立减

店铺优惠券

当月可创建活动总数量: 20个, 总时长744小时。

8月剩余: 活动数20个, 时长744小时。

9月剩余: 活动数20个, 时长744小时。

全店铺打折促销需在活动开始前24小时创建;

活动开始前12小时进入“待展示”状态, 此时不能编辑活动信息;

全店铺折扣是针对分组进行折扣设置, 未设置分组的产品将自动加入到“other”中。

查看更多活动规则

使用教程

全店铺打折—如何设置

Step 2 : 设置活动信息

我的DHgate

产品

交易

商铺

商户

增值服务

推广营销

消息中心

资金账户

数据智囊

服务保障专区

设置

促销活动

平台活动

店铺活动

购物车营销

促销分组

促销日历

征集素材

敦煌产品营销系统

骆驼客CPS

商品陈列位

流量快车

视觉精灵

站外广告管理

帮助推

类目黄金展位产品

敦煌币管理

服务入口

服务市场

代理财税

敦煌网商户版APP

创建全店铺打折

更多店铺活动帮助

温馨提示: 1.同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动!

展开

1. 设置活动信息

2. 完成

当月可创建活动总数量: 20个, 总时长744小时。

8 月剩余量: 活动数18 个, 时长496 小时。

9 月剩余量: 活动数20 个, 时长744 小时。

全店铺打折促销需在活动开始前24小时创建。

活动开始前12小时进入“待展示”状态, 此时不能编辑活动信息。

全店铺折扣是针对分组进行折扣设置, 未设置分组的产品将自动加入到“other”中。 [查看更多活动规则](#); [使用教程](#)

全店铺打折信息

* 活动名称: 活动名称最多32个字符, 对买家隐藏此名称

* 开始时间: 00:00

* 结束时间: 23:59 活动时间均为北京时间

* 参与平台:

全站+APP专享

全站+APP专享

APP专享

全站

PC端与WAP端采用全站折扣, APP端折扣率更大, 更优惠

折扣设置

促销分组名称	* 全站折扣	* App专享折扣
30% discount	折 促销折扣必须大于9.5折	折 促销折扣必须大于9.5折

全店铺打折—促销分组

Step 1：入口

DHgate.com

敦煌网

中小商家的快速外贸平台

我的DHgate

产品

交易

增值服务

推广营销

消息

资金账户

数据智囊

商户管理

设置

我的DHgate > 推广营销 > 促销活动 > 促销分组

促销活动

平台活动

店铺活动

店铺活动(旧版)

促销分组

促销日历

敦煌产品营销系统

首页

我的广告

真价广告投放

展示计划投放

促销分组

温馨提示：1.同一时间段内只能设置一个全

创建促销分组

已创建促销分组 2个， 还可以创建 18个， 共有产品8个。

分组名称	商品数量	组内管理	操作
10% off	2	组内管理	编辑 删除
other	6	组内管理	

促销活动

敦煌产品营销系统

流里快车

GoogleShopping推广

视觉精灵

1

2

3

? 更多促销分组帮助 »

展开

全店铺打折—促销分组

Step 2 :

促销分组

更多促销分组帮助

温馨提示：1.同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动；

展开

创建促销分组

已创建促销分组 2个， 还可以创建 18个， 共有

分组名称
10% off
other

新建促销分组

促销分组名称：请输入英文组名

提示：当您有“全店铺打折”未开始状态时，此时可以创建分组，折扣以“other”展示，活动未开始前可进行修改。

确定

取消

商品数量	组内管理	操作
2	组内管理	编辑 删除
6	组内管理	

全店铺打折—促销分组

Step 3 :

我的DHgate

产品

交易

商铺

商户

增值服务

推广营销

消息中心

资金账户

数据智囊

服务保障专区

设置

促销活动

平台活动

店铺活动

购物车营销

促销分组

促销日历

征集素材

敦煌产品营销系统

骆驼客CPS

商品陈列位

流量快车

视觉精灵

站外广告管理

帮助推

类目黄金展位产品

敦煌币管理

组内管理

» 返回

? 更多促销分组帮助

温馨提示: 1.同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动;

展开

商品编号: 请输入完整商品编号

关键词: 请输入产品名或关键词

产品状态: 全部

选择类目: 全部类目

产品组: 全部产品组

搜索

重置

调整分组

移除

添加产品

☐ 全选	产品信息	价格	状态	操作
☐	 2017 Full Lace Retro Wedding Dresses with Detachable Tulle Overskirt Jewel Neck Sheer Long Sleeves Pearls Embroidery Elegant Bridal Gowns 产品编号: 409400999	US \$214.16	下架	调整分组 移除

共有记录1条, 每页显示40条

« 上一页

1

下一页 »

全店铺打折—促销分组

Step 4 :

添加产品

商品编号: 关键词: 产品组:

选择类目:

☐ 全选	产品信息	价格
☐	 New 17CM Jumbo Kawaii Squishy Cute Adorable Toothpaste Slow Rising Phone Strap Pendant Kid Toys Original Upscale Squeeze Bread 产品编号: 408158597 该商品已经添加"30% profit"分组, 无法选择该商品到当前分组。	US \$301.51
☐	 Sweater Suit Male Winter Ins Cashmere Thickened Hooded Clothing Two Sets of Winter Clothing Korean Sports Leisure Jacket 产品编号: 408171335 该商品已经添加"0000"分组, 无法选择该商品到当前分组。	US \$15.08
☐	 Shipping Etude Korea Eyeshadow matte color BR422 RD301 OR208 dry cone bean paste 产品编号: 408269563 该商品已经添加"222"分组, 无法选择该商品到当前分组。	US \$11.06

共有记录1219条, 每页显示40条

... 到 页

确定

取消

全店铺打折—常见问题

1. 同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动；
2. 由于全店铺打折活动的优先级最低，所以设置了全店铺打折活动的产品可以报名平台活动或限时限量促销活动；
3. 如果同时报名平台活动，限时限量促销，全店铺打折，则只展示平台活动或者限时限量促销

全店铺满立减—如何设置

Step 1 : 入口



全店铺满立减—如何设置

Step 2 :

全店铺满立减信息

* 活动名称: 活动名称最多32个字符，对买家隐藏此名称

* 开始时间: 00:00 ▼

* 结束时间: 23:59 ▼ 活动时间为北京标准时间

促销规则

● 订单满减金额不包含运费，可与限时限量、全店铺打折等同时使用。

订单满: 美元

减: 美元

☐ 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，以此类推，上不封顶。

提交

返回

店铺优惠券—如何设置

Step 1 : 入口



店铺优惠券—如何设置

Step 2 类型：领取型、买够送、直接送

促销活动

平台活动

店铺活动

购物车营销

促销分组

促销日历

征集素材

敦煌产品营销系统

骆驼客CPS

商品陈列位

流量快车

视觉精灵

站外广告管理

帮助推

添加优惠券

[? 更多店铺活动帮助](#)

温馨提示：1.领取型优惠券活动开始后，设置的优惠券信息会在店铺页、商品详情页等地方展示，买家可通过“领取按钮”进行领取；

[收起](#)

2.买够送型和直接送型优惠券，创建时，需要选择要发放的买家，针对新老买家进行发放；

3.领取型有效期是领取结束时间基础上加创建活动输入的有效期限时间。

1.设置优惠券信息

2.完成

当月可创建活动总数：30个，买够送型、直接送型优惠券每月不限制创建活动个数。

8月剩余：活动数25个。

9月剩余：活动数30个。

1.领取型优惠券，同一时间段内最多可创建10个领取型活动（多个领取型活动，只要出现时间段有重叠时，就计为同一时间段内）；

2.优惠券可以与店内的所有促销活动同时使用，计算规则：先计算折扣或直降，再计算满减，最后计算优惠券；

3.优惠券只可在活动未开始前进行修改和停止，活动开始后则不能修改，活动未开始状态，自己停止活动时不扣除活动个数的。

选择发放的优惠券类型：

领取型

买够送

直接送

店铺优惠券—如何设置

领取型：

- 参与平台：全站（全站是指PC端）、APP+全站、限制类
- 限制类优惠券类型：全店首单专享、店内APP首单专享
- 优惠券面额：2-500美金整数金额
- 发放数量：每次最多999张
- 每个买家账号限领1张
- 有效期：按天设置、按时间设置

优惠券信息

优惠券名称： 最多输入32个字符，买家不可见

发放时间： 00:00 至 23:59

参与平台：☒ 全站优惠券 ☐ 全站+APP专享优惠券 ☐ 限制类

"全站优惠券"为所有平台统一面额，"全站+APP专享优惠券"为PC和WAP端采用同一优惠面额，APP优惠面额更大
店内APP首单优惠券：店铺内新人，在APP首单可以使用的优惠券。

优惠券发放规则

优惠券面额：全站面额 US \$ 请输入2-500之间的正整数金额

APP面额 US \$ 请输入2-500之间的正整数金额

总发放数量：全站 张 请输入1-999之间的正整数

APP 张 请输入1-999之间的正整数

每人限领：1张

优惠券使用规则

使用条件：订单金额满 US \$ (不包含运费) 请输入大于优惠券面额的正整数！

有效期：☒ 按天设置有效期 ☐ 按时间设置有效期

天 请输入1-180之间的正整数

店铺优惠券—如何设置

买够送：

买家下单够一定金额后赠送的优惠券

- 优惠券发放规则：买家获得优惠券订单
最低消费金额必须大于50美金
- 赠送范围：新卖家、指定老买家
- 有效期：可设置1—180天

优惠券信息

优惠券名称： 名称长度为4-30个字符，每个中文算两个字符

赠送活动时间： 00:00 ▼ 至
 23:59 ▼

优惠券发放规则

优惠券面额：US \$ 面额应设定为“获得优惠券订单金额”的1%~30%

订单金额不得低于：US \$ 买家获得优惠券订单最低消费金额必须大于\$50

指定赠送买家：☒ 新买家
☐ 老买家 [选择老买家](#)

优惠券使用规则

使用条件：订单金额满 US \$ （不包含运费） 买家购买产品达到此金额时，即可使用该优惠券

有效期： 天 买家得到优惠券后开始计算有效期（1-180天）

提交

取消

店铺优惠券—如何设置

直接送：

➤ 有效期：1-180天

➤ 发放范围：指定老买家

优惠券信息

优惠券名称：

名称长度为4-30个字符,每个中文算两个字符

优惠券发放规则

优惠券面额：US \$

面额应设定为“获得优惠券订单金额”的3%~30%

指定赠送买家：[选择老买家](#)（选定指定老买家）

优惠券使用规则

使用条件：订单金额满 US \$

（不包含运费）

买家购买产品达到此金额时，即可使用该优惠券（金额须大于\$50）

有效期：

天

买家得到优惠券后开始计算有效期（1-180天）

提交

取消

敦煌网的付费广告

1. 竞价广告

告

(1) 展示位置

目前，竞价广告位已经融入主搜区，搜索结果前10 页主搜区的第3 名以及最后两名是竞价广告位。

Sort by: Best Match Price Bestselling Recently Listed Customer Review



5 Photos

Elegant woman shoes fashion high heel hot seller new style women shoes

US \$ 54.28 - 74.29 / Piece

Seller: mac1986 Message
100.0% Positive Feedback

Free shipping
Ships out within 2 business days
Min. Order: 1 Piece | Sold: 96
★★★★★ (7 Customer Review)

Add to Cart



7 Photos

Classic Pointed Toe Pumps, Best Sale Women Rivets Flats Shoes

US \$ 56.29 - 64.00 / Piece

Seller: simonlee86 Message
100.0% Positive Feedback

Free shipping
Ships out within 4 business days
Min. Order: 1 Piece | Sold: 23
★★★★★ (1 Customer Review)

Add to Cart

5% OFF



8 Photos

Sponsored 我也要出现在这里

High Quality Mens and Women Basketball Shoes Flu Game French Blue The Master Gym-Red Shoes US\$5.5-13

US \$ 50.75 - 59.75 / Piece

Seller: ian520 Message
Sponsor

Free shipping
Min. Order: 1 Piece

Add to Cart

Featured Items



b109 40 41 42
genuine leather gem
US \$59.8 - 80.0 / Pair



fashionville~ u608 34
genuine leather bow
US \$57.56 - 77.0 / Pair



b107 40 41 42 tailor
made genuine
US \$59.8 - 80.0 / Pair

1. 竞价广告

(2) 竞价规则

竞价广告

已经加载搜索（上架并没在处罚状态的）的产品

投放期间该产品必须在有效期以内

同一天内，每个 seller 在一个广告位只能投放一个产品

1. 竞价广

(3) 扣费规则

告

卖家出价（修改出价）成功以后，会即时按照新的出价冻结相应金额的敦煌币；投放结束以后，统一结算竞价广告消耗。如果卖家在广告展示当天修改出价，按照各个价格的展示时间计算平均出价，结算时按照平均出价扣费。平均出价的计算方法如下。

展示时长通过产品状态和价格修改的时间点计算得到，精确到分钟，不足一分钟的按照一分钟计算。

如果当天有时段没有展示（如金橱窗展位被挤出21 名），该时段不会计入扣费。

$$\text{平均出价} = \text{价格 1} \times \text{展示时长 1} / 1440 + \text{价格 2} \times \text{展示时长 2} / 1440 + \cdots + \text{价格 } n \times \text{展示时长 } n / 1440$$

1. 竞价广

告

(4) 投放技巧

选品

产品图片



产品标题

产品价格

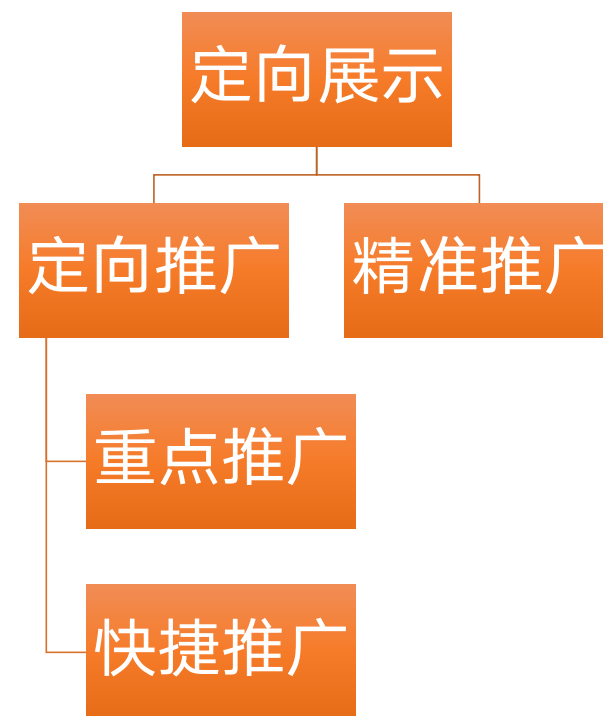
2. 定向展示推广

(1) 定向展示推广的形式

定向展示推广分为定向推广和精准推广两种形式。

其中，定向推广又分为重点推广和快捷推广两种。两种推广计划各具特点，分别适用于不同的场景。

精准推广就是展示计划，全店铺投放一键操作，方便快捷，全方位捕捉流量，卖家可以享有Dhgate 首页、搜索结果页、产品最终页、My Dhgate 首页、HOT Selling 栏等高流量展位展示概率。



2. 定向展示推广

(2) 定向展示推广和扣费规则

定向推广类型实际扣费=下一名的出价×下一名的质量得分/你的质量得分+0.01 敦煌币

精准推广（展示计划）类型实际收费：1 次点击1.5 敦敦煌币。

产品展示不收费，仅在产生国外点击时扣费，国内点击不收费（国外同一IP 重复点击按一次扣费）。

2. 定向展示推广

(3) 定向推广（重点推广计划/快捷推广计划）创建流程



3. 定价广告



定价广告是敦煌网整合网站的资源，为敦煌网卖家打造的一系列优质推广展示位，分布于网站的各个高流量页面，占据了页面的焦点位置，以图片或者橱窗等形式展示。

定价广告具有展示位置明确、展示周期长、展示形式多样、流量大、覆盖面广的特点，它能帮助卖家精准聚焦全站买家，迅速提升店铺和热销商品曝光量，帮助卖家打造店铺品牌效应。

定价广告分为Banner 广告、站内展位、促销展位3 种类型，占据网站高流量、高曝光页面，以不同的投放形式进行展示。

3. 定价广告

广告类型	展示位置	投放形式	适合场景
Banner广告	主要分布在网站首页、各类目频道首页、产品列表以及买家后台首页等高流量页面，同时广告位于页面的醒目位置，拥有很好的展示效果和点击率	以图片形式展示	适合进行店铺宣传、品牌推广和大规模促销
站内展位	主要分布在网站首页和各类目频道首页等高流量页面	专门的单品和店铺展示橱窗	适合进行店铺宣传和打造单品爆款
促销展位	分布在网站的各种促销活动页面，具有较明显的季节性和主题性，针对最适合的群体展示	按类目和产品特性定制化打造的展示界面和橱窗展位	适合进行新品促销和打造单品爆款



敦煌网卖家后台之推广营销模块

主讲人：高扬



目 录



01

推广营销模块速览

02

子模块功能认知

03

课后思考题

1 推广营销模块速览

 **DHgate.com**
敦煌网

买全球，卖全球

我的DHgate 产品 交易 增值服务 **推广营销**

促销活动

敦煌产品营销系统

骆驼客CPS

商品陈列位

流量快车

视觉精灵

站外广告管理

帮助推

敦煌币管理

促销活动

平台活动

我参加的活动

可参加的活动 ▼

健康美容行业假日促销

活动类型: 促销 > 产品折扣

活动描述: 假日促销, 2018年度热销产品&2019年新

活动时间: 2019-01-02 16:00 — 2019-01-08 15:59

2 子模块功能认知 (促销活动)

促销活动

平台活动

我参加的活动

可参加的活动 ▼

健康美容行业假日促销

活动类型： 促销 > 产品折扣

活动描述： 假日促销，2018年度热销产品&2019年新品，产品要求有价格优势，新品热销品为主

活动时间： 2019-01-02 16:00 — 2019-01-08 15:59 

报名时间： 2018-12-25 16:00 — 2019-01-01 16:00 

2 子模块功能认知 (促销活动)

店铺活动

温馨提示: 1.同一时间段内只能设置一个全店铺打折活动;



创建拼团



创建限时限量

拼团

限时限量

全店铺打折

全店铺满立减

店铺优惠券

当月可创建活动总数量: 40个, 总时长1920小时。

12 月剩余量: 活动数40 个, 时长1920 小时。

1 月剩余量: 活动数40 个, 时长1920 小时。

2 子模块功能认知 (敦煌产品营销系统)

DHgate.com

定向展示推广

首页

展示计划

推广管理

关键词工具

数据报告

账户中心

您当前设置的站点为: 英文站

站点切换: 英文站

新建推广

推广管理

账户概览

账户状态: 已欠费

账户欠款

0.0 币 0.0 券

充值

今日消耗:

0.0 币 0.0 券

⚠ 您的账号余额已不足, 为保证您的推广计划能够正常推广引流, 请您及时充值。

监控效果

七日曝光量 ?	七日点击量 ?	七日点击率 ?	七日总花费 (敦) ?
0	0	0%	0

外贸卖家钟爱的引流神器

90%卖家的选择, 你值得尝试

定向推广

2 子模块功能认知 (流量快车)

流量快车

[使用介绍 »](#) [帮助信息 »](#)



- 产品流量快车：产品流量快车（简称产品快车），为敦煌网卖家里身打造的强力引流工具，被选为快车产品会在高流量搜索列表页中有专门的位置被曝光。卖家级别越高所获得快车使用数量也越多；增值会员可根据会员类型获得不同快车使用数量（总数与卖家级别不叠加）。 [收起](#)
- 如何提升引流效果：为保证引流效果，建议您根据季节，节假日，行业趋势，产品特色等因素选择快车产品，密切关注快车产品的转化数据，根据实际表现，每1-2周调整快车产品。
- 显示位置在哪里：产品流量快车会出现在产品类目列表页和关键词搜索列表页，卖家可看到快车标识，产品与关键词的相关度和产品质量决定了快车产品的排序。

+ 添加快车产品

流量快车位置：上限 3 个，已使用 3 个，还有 0 个未使用。 [如何获取更多](#)

更新有效期

取消快车

批量生效

2 子模块功能认知 (站外广告管理)

Google Shopping广告管理

[视频教程 »](#)



拼接流量 团购梦想

Google Shopping + Facebook = 电商流量小浪潮

- 温馨提示:
- 1.为保证您的产品成功推广, 请上传符合 [GS政策要求](#) 的产品, 以及 [高质量](#)的图片 (图片要求无水印, 无边框, 无文字。产品本身带有的文字除外);
 - 2.为了保障推广效果, 每天只能提交广告设置的更改到Google AdWords一次;
 - 3.建议出价是根据DHgate在Google Shopping的数据积累和经验, 结合产品特点与综合竞争力计算出的推荐出价;
 - 4.有关如何提升推广效果, 可参考[以下推广经验](#) [详情](#)

2 子模块功能认知 (站外广告管理)



2 子模块功能认知 (站外广告管理)



服务说明

Google shopping对于经常参与DHgate推广的卖家，不是很陌生了，之前的站外免费引流，帮助推，都基于这个高效的推广渠道。得到了很多卖家的认同，也一直期盼更多流量推广的方式放出，下面就给大家介绍这次的站外自主引流。



服务特色



覆盖更多的目标客户，
得到更大的商机



花费的费用直观可见，
首次开放订单相关数据共享



支持卖家自主把控和
专业的优化师团队代管



充值即所得，无额外费用

2 子模块功能认知 (站外广告管理)



服务介绍

1. 针对更多流量的需求，这次开放了更多项目，
2. 卖家可以自主报名产品，设置想要参与的竞价，更多的操控权给予卖家，
3. 所充的全部费用都用于Google shopping推广，无额外附加费用，
4. 如果没有推广经验，可以按照我们的推荐出价来竞价，系统超强辅助
5. 首次开放引流渠道的GMV等详细转化数据，流量消费清晰可见，
6. 新上短期还有返佣流量补贴，站内搜索权重等福利。

2 子模块功能认知 (站外广告管理)

(1) 图片为产品本身的原图，无任何促销信息（例如：hot, % off, New, free shipping）、无产品属性的文字（64GB, red,）、无产品名称（for iphone 5c, memory card），无PS修改涂抹痕迹



2 子模块功能认知 (站外广告管理)

(2) 图片中不能有店铺名称的水印，不能添加自己LOGO或产品品牌LOGO，不能够有自己加工过的任何修饰性的水印。



2 子模块功能认知 (站外广告管理)

(3) 图片中不能有dhgate logo的水印



2 子模块功能认知 (站外广告管理)

(4) 图片不能有修饰边框、亮色的底色或者加颜色边框。



2 子模块功能认知 (站外广告管理)

(5) 图片偏于暴露色情



2 子模块功能认知 (站外广告管理)

(6) 盗取他人带品牌设计的图片



Google Shopping投放建议

- - 对产品的出价，产品的标题，描述的优化会直接影响到你的广告排名。排名越好，广告越容易被触发。
- - 广告被触发后，产品图片和价格会直接展示给顾客。这些信息都会影响买家是否点击您的广告以及下单。
- - 系统需要学习，数据需要沉淀，频繁的更改出价和预算，会适得其反，建议按周来进行优化。

- a) 出价
 - - 建议参考DH提出的类目出价参考。为不同类别的产品设定不同等级的出价。
 - - 先进行测试。根据参考出价，推广一周之后，根据数据情况，为产品调节出价。其他条件不变的情况下，出价越高，获得曝光机会越多，点击越多。
- 类目平均出价参考（数据来自谷歌）

行业	出价(US\$)
汽车、摩托车	0.25
商业及工业	0.57
美容	0.42
家居与花园	0.64
健康	0.46
运动与户外产品	0.48
服装	0.54
母婴用品	0.41
数码相机、摄影器	0.45
消费类电子	0.43
计算机和网络	0.53
珠宝	0.62
鞋类	0.51
婚纱礼服	0.57
照明灯饰	0.69
乐器	0.41

玩具与礼物	0.3
电玩游戏	0.23
表	0.52
箱包	0.61
发饰	0.27
安全与监控	0.84
电子元器件	0.51
电子检修	0.6
手机和手机附件	0.4
时尚	0.59
时尚设计师产品	0.61

- b) 标题
 - 标题会与在DH设置的产品标题相同。与用户搜索的越相关，触发的几率越高。产品描述清晰，使用核心关键字描述产品且核心关键词靠前。
- c) 描述
 - 使用核心关键字描述产品，介绍详细，让买家更易了解产品实情。Google Shopping上描述与网站上产品描述一致。
- d) 图片
 - 由于Google shopping政策要求，产品图片不得有任何文字，水印，说明性文字。因此图片本身的质量很重要。越清晰，越能体现产品特点的图片，越受欢迎。

- e) 产品价格
- 推广主要是为了招到更多买家，进而转化成忠实买家，新买家往往会试单，订单起订数低的产品，有更高的出单几率。
- f) 其他
- 根据历史数据，用户更偏向购买review更多，评价较高的产品，着重推广review较多的产品能够有效提高成交率。

Shopping has over 2 billion offers



Feed optimization can help grab the attention of shoppers

It's important to use available tools and optimization tactics to put your best foot forward to attract customers.

Source: Google Shopping Internal Data, April 2016

Use rich titles and provide relevant attributes that match what your customers are searching for

Category	Recommended structure	Example
Apparel	Brand + Gender + Product Type + Attributes (Color, Size, Material)	Ann Taylor Women's Sweater, Black (Size 6)
Consumable	Brand + Product Type + Attributes (Weight, Count)	TwinLab Mega CoQ10, 50 mg, 60 caps
Hard Goods	Brand + Product + Attributes (Size, Weight, Quantity)	Frontgate Wicker Patio Chair Set, Brown, 4-Piece
Electronics	Brand + Attribute + Product Type	Samsung 88" Smart LED TV with 4K 3D Curved Screen
Books	Title + Type + Format (Hardcover, eBook) + Author	1,000 Italian Recipe Cookbook, Hardcover by Michele Scicolone

Use high-res, eye-catching images that render well across devices

Provide the **largest available images** you have with a white background. Larger images result in higher CTR.

Examine image URLs to eliminate resizing parameters that render a smaller image

Example:

http://www.acmebikes.com/images/mountainbikes.jpg?_ex=160x160

Remove **promotional text and logos** in images

Google



Stand out with free shipping and price drops

- Google Shopping dynamically surfaces **free shipping / price drops** with automatic extensions
- Uses existing information in your Merchant Center settings and product data to automatically show free shipping and price drop information next to your product image

Google

46% of shoppers say free shipping/shipping promotions are important deciding factors on where they shop.

Shop for cameras on Google Sponsored ⓘ

		
Canon - Eos Rebel T5 Dslr Camera With 18-55mm Is Lens - Black	Canon PowerShot SX410 IS 20-0 Meg...	Sony - Alpha A6000 Mirrorless Camera...
\$399.99	\$199.99	\$699.99
Best Buy	Office Depot	Best Buy
Free shipping		★★★★★ (901)

Source: NRF.com
(<https://nrf.com/media/press-releases/retailers-very-digital-holiday-season-according-nrf-survey>)

3 课后思考题

从卖家使用体验角度，你对敦煌网卖家后台营销推广模块的功能优化有哪些建议？



谢谢观看

THE END