

活动引流

演讲人:才哥


2018. 12. 21



淘宝大学
Taobao University

让学习更简单



 淘宝大学认证讲师

擅长方向 平销转化、内容营销

花名：才哥，8年电商经验，淘宝大学认证讲师，经营店铺食品糕点类目100强，新开店铺半年业绩过千万，公办职业学校电商实操老师。

擅长领域：店铺日常运营、数据运营、平销转化、内外活动转化、内容营销、团队管理、爆款打造，精通淘宝客、直通车、钻展等引流工具。

思考？



活动引流有哪些方式

目录

- 1、日常官方活动
- 2、如何提升活动转化

01

日常官方活动

官方活动

淘金币、天天特卖、聚划算、淘抢购、双11、双12、淘宝嘉年华、村淘、类目定向人群招商、天猫99品牌欢聚盛典、天猫七夕节、狂暑季-夏日大放价、中秋团圆季、开学季、520亲子节、38天猫女王节、天猫年货节、天猫冰雪节、天猫中秋团圆季等

官方活动

1 淘金币

1) . 什么是淘金币

1. 淘金币是淘宝网的虚拟积分。在淘金币平台上，买家能够兑换、竞拍到全网品牌折扣商品；也可以兑换、抽奖得到免费的商品或者现金红包，并可以进行线上线下商家的积分兑入。

官方活动

1) .什么是淘金币

2. 顾客进店流程



官方活动

①.淘金币

2) . 赚金币

1. 金币工具

- (1) . 全店金币抵扣
- (2) . 购买商品时可以用淘金币抵扣现金

2. 金币招商

- (1) . 超级抵钱七折兑换
 - A . 卖家通过买家购买商品赚取金币
 - B . 买家可以通过淘金币抵扣产品卖价的百分之30现金
 - C . 例如：产品价格100元，参加活动后=70元+3000淘金币就可以拍下产品

官方活动

2) .赚金币

(2) . 超级抵钱五折兑换

- A . 卖家通过买家购买商品赚取金币
- B . 买家可以通过淘金币抵扣产品卖价的百分之50现金
- C . 产品价格100元，参加活动后=50元+5000淘金币就可以拍下产品

3. 冲红包送金币

充值300元得到30000金币

官方活动

①.淘金币

3) . 花金币

金币工具

1. 金币频道推广

- (1) . 在手淘淘金币页面有展现
- (2) . 点击扣费
- (3) . 可快速获取流量

2. 店铺签到送淘金币

- (1) . 买家进入店铺打卡签到可获取淘金币
- (2) . 可快速引流进店
- (3) . 5金币/一人

3. 店铺搜藏送淘金币

- (1) . 收藏店铺送淘金币
- (2) . 10金币/点击

4. 淘宝群任务

- (1) . 让买家进入淘宝去做任务获取金币
- (2) . 提高客户的粘性
- (3) . 提高淘宝群的活跃度
- (4) . 5-20金币/每人

官方活动

3) .花金币

5. 看视频送金币

- (1) . 开通开短视频送金币
- (2) . 短视频发布

6. 金币竞价

- (1) . 设置出价
- (2) . 设置金币预算
- (3) . 金币余额必须大于50万
- (4) . 装修金币承接页

7. 金币招商——每日必抢

- (1) . 报名活动
- (2) . 填写商品信息
- (3) . 设置出价
- (4) . 按点击出价展示在淘金币频道页面

官方活动

2

天天特卖

1) . 定义

天天特价是服务于淘宝网集市店铺和天猫商家的活动平台，致力于为消费者提供物美价廉的商品，活动分为3大类型：天天特价清仓特卖、天天特价9.9元包邮、天天特价日常单品

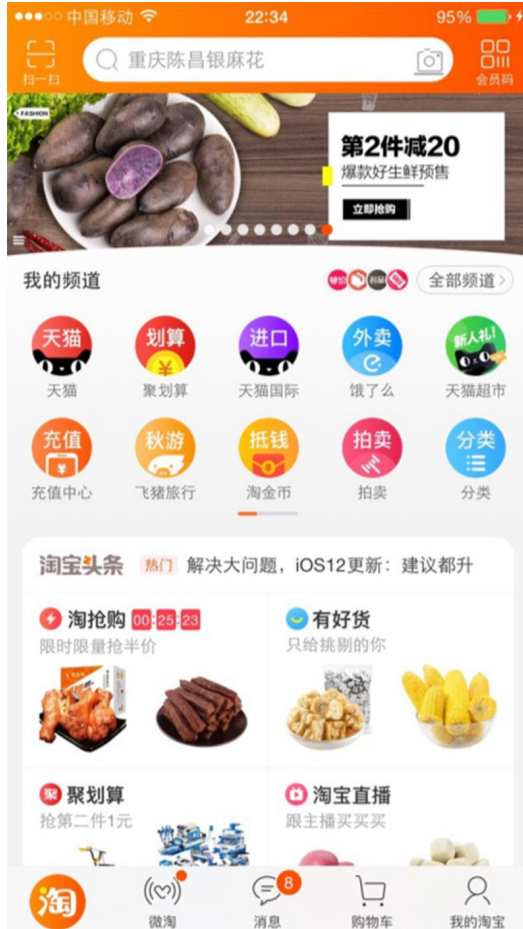
2) . 店铺商品门槛

1. 针对淘宝天猫商家
2. 淘宝店铺信用等级为一钻及以上
3. 近半年店铺非虚拟交易的DSR评分三项指标分别不得低于4.6
4. 店铺实物交易占比须在90%及以上
5. 报名商品库存须在50件及以上
6. 报名商品近30天的历史销售记录必须在5件及以上

官方活动

②.天天特卖

3). 消费者入口



官方活动

3) .消费者入口



官方活动

②.天天特卖

4). 报名入口

The screenshot displays the Qianniu Seller Workbench interface. The top navigation bar is blue with the text '千牛 卖家工作台'. The main content area is divided into several sections:

- 左侧导航栏 (Left Sidebar):** Contains various management tools such as '宝贝管理' (Item Management), '店铺管理' (Store Management), '营销中心' (Marketing Center), '数据中心' (Data Center), '货源中心' (Source Center), '软件服务' (Software Services), and '淘宝服务' (Taobao Services). The '营销中心' and '天天特价' (Daily Specials) options are highlighted with red boxes.
- 顶部公告 (Top Announcements):** Features a large red banner for '狂欢倒计时' (Carnival Countdown) with a timer showing '54天 01小时'. Below it, there are announcements for '会场报名' (Event Registration) and '外围报名' (Peripheral Registration) for the Taobao Anniversary.
- 实时数据 (Real-time Data):** A dashboard showing key metrics: '今日访客数' (Today's Visitor Count) at 537 and '今日支付订单数' (Today's Paid Order Count) at 91. It includes line charts for visitor trends and a '流量贡献No.1' (Traffic Contribution No. 1) badge.
- 底部导航 (Bottom Navigation):** Includes '用户运营' (User Operation), '更多' (More), and '智能' (Smart) buttons.

官方活动

4) .报名入口

The screenshot shows the merchant registration interface for the '天天特价' (Daily Special Price) activity on Taobao. At the top, there is a banner with the '天天特价' logo and the URL 'TEJIA.TAOBAO.COM'. Navigation links include '首页' (Home), '十元包邮' (10 Yuan Free Shipping), and '商家中心' (Merchant Center). A secondary navigation bar contains '商家首页' (Merchant Home), '商家报名' (Merchant Registration), '商品管理' (Product Management), '规则流程' (Rules and Processes), '商品图片规范' (Product Image Guidelines), and '商家问题咨询' (Merchant Question Consultation).

Key features and sections include:

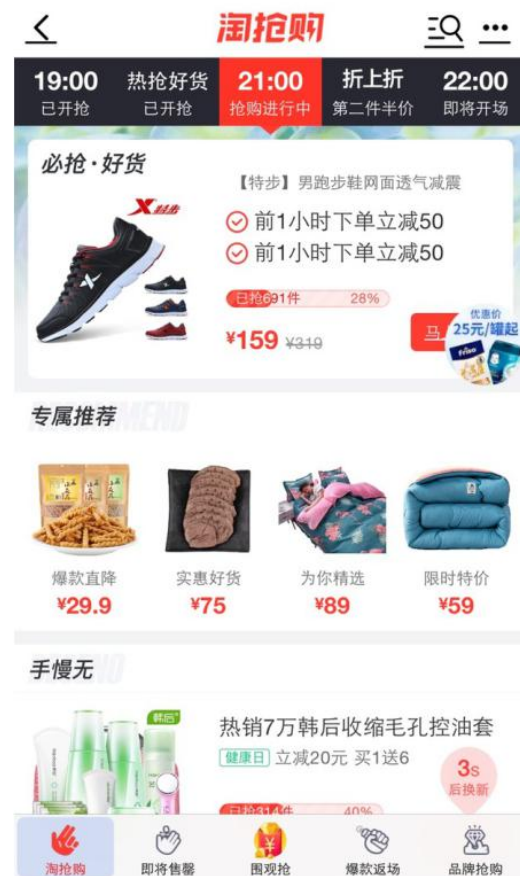
- 新手帮助 (Newbie Help):** Links to '天天特价总览' (Daily Special Price Overview), '报名流程' (Registration Process), '常见问题' (Common Questions), and '处罚规则' (Penalty Rules).
- 商家中心 (Merchant Center):** Links to '报名入口' (Registration Entrance) and '报名查询' (Registration Query).
- Main Banner:** A large 3D graphic for '天天特价' (Daily Special Price) with 'HOT SALE' text. To the right, it says '活动全... 适合人群: 想要报名天天特... 立即学...'.
- 右侧边栏 (Right Sidebar):** Displays a greeting for '陈昌银麻花公司' (Chen Changyin Twisted Noodle Company) with buttons for '我要报名' (I want to register) and '商品管理' (Product Management). Below this is a promotional graphic for '99%通过的报名技巧' (99% Passed Registration Skills) with a '天天特价' badge.
- 最新公告 (Latest Announcements):** A list of notices, including '【官方】重要! 特价规则变更通知' (Official Important! Special Price Rule Change Notice) and '【答疑】填写折扣价时, 什么是参考价格?' (Q&A: When filling in the discount price, what is the reference price?).
- 活动流程 (Activity Process):** A progress bar at the bottom with '报名流程' (Registration Process) and '活动准备' (Activity Preparation) steps.

官方活动

3

淘抢购

1) . 消费者入口



官方活动

③.淘抢购

2). 在哪里报名淘抢购活动?

The screenshot displays the Taobao Seller Center interface. The top navigation bar includes: 营销中心, 宝贝管理, 社区, 店铺管理, 货源中心, 客户运营, 资金管理, 物流管理, 其他, 卖家中心 - 应用.

The left sidebar contains several main categories:

- 发货 (Shipping): 物流服务, 我要寄快递
- 宝贝管理 (Item Management): 发布宝贝, 出售中的宝贝, 体检中心
- 店铺管理 (Store Management): 查看淘宝店铺, 店铺装修, 图片空间, 手机淘宝店铺
- 营销中心 (Marketing Center) - **Highlighted in red**: 我要推广, 活动报名, 店铺营销工具
- 数据中心 (Data Center): 生意参谋, 业务专区
- 货源中心 (Source Center): 阿里进货管理, 品牌货源, 批发进货, 分销管理

The main content area shows a dashboard with various metrics:

- 昨日全天: 63 (Shipping)
- 昨日全天: 2,508 (Orders)
- 支付子订单数: 80 (Payment Sub-orders)
- 昨日全天: 148 (Orders)
- 待办事项 (To-do items): 客户运营平台, 淘金币, 众筹管理, 农村淘宝签约, 天天特价, **淘抢购** (highlighted in red), 试用, 拼团, 速卖通签约, 我要推广
- 待发货订单: 17
- 待评价订单: 1193
- 揽收超时订单: 3
- 等待上架的宝贝: 3

The right sidebar features the '官方营销中心' (Official Marketing Center) with tabs for '所有活动', '我能参加的活动', and '邀请我参加的活动'. Below this, there are activity recommendations: 中国质造, 极有家, 天天特价, 淘金币, **淘抢购** (highlighted in red), 聚划算, and 活动周边: 活动周边, 卖家扶植计划.

官方活动

2) .在哪里报名淘抢购活动？

淘抢购 商户中心

首页 活动流程 规则中心 卖家管理细则 我的工作台

活动管理 我的工作平台 > 我要报名

我的工作平台 参加活动次数统计 了解参加活动次数规则

我要报名 10月01日 - 10月31日 品类夜抢单品 品类夜抢场景购 淘抢购+场景购 淘抢购早起好时光场景购

营销计划 剩余可参加活动次数 无限制 3次 6次 4次

报名记录 展开

淘抢购宝贝管理 推荐活动 全部活动 我的活动报名记录 >

急速抢宝贝管理

营销中心 创建活动 玩法中心(新)

资金管理 收费管理

数据中心 实时直播 活动分析 商品分析

主营类目: **全部** 零食/坚果/特产

频道类型: **全部** 急速抢频道 场景购 爆款返场 品牌抢购(旧,已废弃) 必抢 品类夜抢场景购 淘抢购 淘抢购test测试 淘抢购五环测试频道 淘抢购

主坑拖带 品类夜抢 急速抢test频道 必抢test频道 淘抢购1元抢券频道

活动时间: 活动名称: **搜索**

排序方式: **报名截止时间** ↑ 活动开始时间 ↑

场景购 18年10月淘抢购品牌抢购(2-5家团)(进口类商...
活动时间: 2018-10-01 00:00:00 - 2018-10-31 23:59:59
报名时间: 开团前40天 至 开团前3天
收费方式: 收费
[查看详情>](#)

场景购 18年10月淘抢购品牌抢购(品牌1家团)活动招商...
活动时间: 2018-10-01 00:00:00 - 2018-10-31 23:59:59
报名时间: 开团前60天 至 开团前3天
收费方式: 收费
[查看详情>](#)

官方活动

③.淘抢购

3) . 活动流程介绍



报名



审核



缴费



发布



预热



上线

官方活动

4

聚划算

1) . 定义

淘宝聚算是阿里巴巴集团旗下的团购网站，淘宝聚算是淘宝网的二级域名，该二级域名正式启用时间是在2010年9月份。

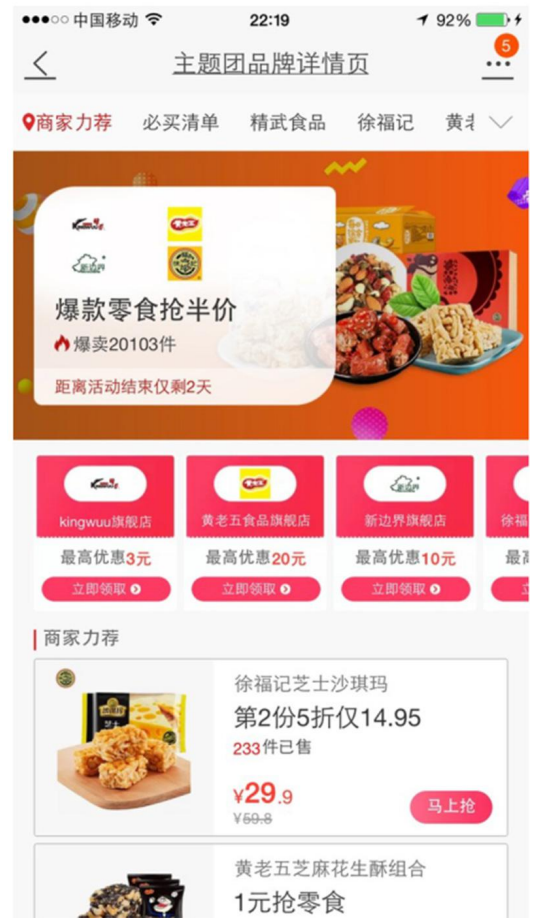
淘宝聚算依托淘宝网巨大的消费群体，2011年，淘宝聚算启用聚算顶级域名，官方公布的数据显示其成交金额达100亿元，

帮助千万网友节省超过110亿，已经成为展现淘宝卖家服务的互联网消费者首选团购平台，确立国内最大团购网站地位。

官方活动

④.聚划算

2). 消费者入口



官方活动

3) .商家报名入口

天猫商家 | 我要推广

我购买的服务 >

我的快捷菜单 >

官方活动报名 生意参谋

评价管理 出售中的宝贝

营销中心

客户运营平台 官方活动报名

商家活动中心 娱乐营销中心

营销活动中心 营销推广中心

营销工具中心 天猫快闪店

天猫素材库 手机营销专区

生意参谋 流星宝

商家协作填表 淘金币营销

交易管理

已卖出的宝贝 评价管理

海外订单支持 分期管理

你的宝贝!
在最佳位置展现
让你的宝贝出现在商家首页

优质店铺,
就该上淘宝首页
在最佳展位推广你的店铺

好商品,
值得找人帮你分享
在最佳展位推广你的店铺

全民分享,
引爆无线社交流量
消息转发,口碑推荐

淘宝/天猫直通车
即刻提升

钻石展位
立即登顶

淘宝客
开始拓展

分享+
立即开启

直通车:精选工具给直通车加油

开车精灵
武汉葫芦娃科技有限公司 武汉市
220元/月

麦苗省油宝
杭州麦田网络技术有限公司 杭州市
200元/月

超级快车
杭州快云科技有限公司 杭州市
190元/月

官方活动

3) .商家报名入口

天猫商家 | 聚划算

扫一扫 下载聚客

首页 规则中心 聚赢家 招商公告 商户帮助中心 我的工作台

我要报名

我要报名 报名记录 营销计划 竞拍排期 宝贝管理 违规记录 投诉记录

营销中心 创建营销 营销管理 达人合作

数据中心 实时直播 参聚概况

商品报名记录 品牌报名记录 **主题报名记录** [我要报名](#)

报名时间: 开始时间 结束时间 坑位开团时间: 开始时间 结束时间 活动状态: 全部状态

活动名称: 全部活动

[查询](#)

活动名称	品牌和类目	报名时间	预热时间	开团时间	商品状态	活动状态	操作
量贩团 2018年聚划算双十一量贩主题团报名入口	陈昌银 零食/坚果/特产	2018-10-15 09:35	2018-11-01 00:00	2018-11-11 00:00		商家待审核 查看详情	撤销报名 提交商品
量贩团 2018年聚划算中秋活动量贩主题团报名入口	陈昌银 零食/坚果/特产	2018-09-03 09:50	2018-09-11 00:00	2018-09-13 00:00	活动结束 47 取消活动 1	商家终审通过 查看详情 查看团队	营销推广 达人合作

官方活动

5

一淘活动

1) . 什么是etao

1. 一淘网，阿里巴巴集团旗下促销类导购平台，成立于2010年。一淘网立足淘宝网、天猫、飞猪等阿里巴巴集团的丰富商品基础，通过超级返利、超值优惠券、大额红包等丰富的促销利益点，为用户提供高性价比的品牌好货，是用户必不可少的网购省钱利器。

官方活动

一淘活动-官方返利

2) 推广渠道电脑端etao.com

https://etao.com/

营销中心 宝贝管理 社区 店铺管理 货源中心 客户运营 资金管理 物流管理 资讯服务 其他 商家中心 - 天猫Tm

全部 即将上线 女装 男装 内衣 数码家电 食品 美妆个护 母婴 鞋包配饰 家居家装 运动户外

食品 品牌特卖

新 NEW

知味观 ZHIWEIGUAN

杭州的饼

知味观糕点名菜3折起

仅剩1天23小时

超级返利：全场最高再返63%

共19件好货 >

¥ 225 再返141.75	¥ 140 再返88.2	¥ 38.9 再返10.5	¥ 42.9 再返11.58

新 NEW

钱华明 QIANHUAMING

舌尖上的江西

仅剩1天23小时

超级返利：全场最高再返63%

共16件好货 >

¥ 88 再返55.44	¥ 138 再返86.94	¥ 25 再返9	¥ 56 再返20.16

官方活动

一淘活动-官方返利

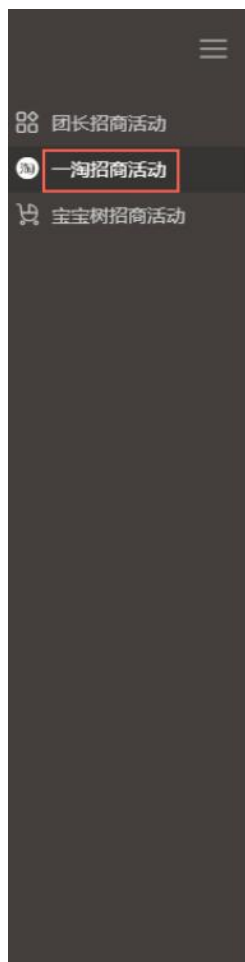
推广渠道一淘app



官方活动

一淘活动-官方返利

3) 一淘活动报名



超级返活动广场 我报名的活动管理

1. 淘宝、天猫电商业务发展越来越趋向内容化和会员权益化，作为阿里巴巴旗下官方营销平台，一淘网也正往内容化、会员权益化的方向进行业务转型。同时，随着下沉，提升商家和消费者的使用体验，为此我们将一淘网销量计入淘宝、天猫搜索权重，一淘网将一如既往地致力于为所有用户提供更好更优质的服务。
2. 品牌活动：单店铺维度（也可同一品牌多店铺）组成的可报名多款商品的活动，一淘首页单场活动展示；主题活动：一淘发起主题，多商家多品牌参与报名的活动单品维度分时段展示打造秒杀抢购氛围的活动，一淘app端独立限时抢区块。
3. 注意事项：有以下行为之一的，您报名的一淘的活动或者在线的活动会被下线或删除。包括但不限于1、报名活动后关闭返利或退出淘客 2、由于欠款或处罚等情况

活动类型： 全部 品牌活动 主题活动 限时抢购 国联 超级大牌

优惠类型： 全部 优惠券 返利类

我能参加的活动

活动信息	活动类型	优惠类型	行业类目	报名截止时间	活动起止时间
双11预售食品补报1020-1110 查看活动详情>>	品牌活动	返利类	零食/坚果/特产 酒类 粮油米面/南北干货/调味品	2018-10-19	起：2018-10-20 止：2018-11-10
7modifier同聚18-21 查看活动详情>>	品牌活动	返利类	女装/女士精品	2018-10-17	起：2018-10-18 止：2018-10-21
运动户外超级返10.29-11.3 查看活动详情>>	品牌活动	返利类	运动/瑜伽/健身/球迷用品 运动服/休闲服装 运动鞋new	2018-10-28	起：2018-10-29 止：2018-11-03

02

如何提升活动转化？

1) 高转化营销卖点设计

折

限时打折

1. 前N小时折扣
2. 指定时间折扣
3. 整点时间折扣

赠

满赠

1. 满元满件送赠品
2. 满元满件包邮
3. 满元满件送其他权益

减

满减金额

1. 满? 元减? 元
2. 满? 件减? 元
3. 限量第? 件? 元

首

首件优惠

新客首件? 折

限

限购促销

1个id限购? 份

2) 官方活动图的设计

(1) 素材图

1. 正方形，要求不小于800*800
2. PX透明背景色
3. 大小不超过500K

1. 尽量撑满，满满的幸福~~~
2. 但不要满过头溢出来了，不能超出画板边界哦！

画布大小

抠图

撑满画布

1. 边缘处理干净
2. 居中放入画布中

2) 官方活动图的设计

2) 活动商品图

产品拍摄图片居中干净

jpg、jpeg、png文件
像素大于1280*1280，1M以内

主图要求

商品背景

格式要求

建议使用单色背景（包括同一色调的渐变）
如有场景图，必须模糊化处理

精选 食品生鲜 进口 直营精选 名品 家装



3180件已售
招牌夹心曲奇6袋
破损包退
¥39.8 ¥89.00



爆卖5640件
硕山黄桃罐头6罐
前1万名拍下19.9
¥21.6 ¥166.00



爆卖21493件
海苔芝麻脆96g罐
限量第二件9.9元



爆卖26758件
香甜贵妃芒果2250g
2件26.8共发10斤



精选 百货 女装 鞋包饰品 家电汽车 手机



101件已售
纯牛皮男士针扣皮带
前1小时99元
¥119 ¥259.00



469件已售
抢疯了! 宽带水桶包
买就送超值大礼包
¥43.9 ¥125.00



爆卖1946件
拖鞋女夏外穿时尚平底
平底超软脚感很好
¥57.8 ¥399.00



219件已售
前3000名送打火机
送精品礼物
¥88 ¥239.00



精选 品 家装家纺 母婴童装 百货 女装



爆卖1480件
裸睡无痕凉而不冰
买一送一送枕头
¥49.9 ¥218.00



3211件已售
润本蚊香液6瓶装
限时买就送蚊香器
¥39.8 ¥144.00



855件已售
更好玩的磁力片
前2000套买1送3
¥36.9 ¥198.00



爆卖5711件
A类品质 纯棉内裤
每条仅售8.2元
¥49 ¥85.00



2) 官方活动图的设计

3) 高转化营销主图



3) 主图短视频

30秒活动类主图短视频:



4) 详情海报

急

增加下单紧迫感

1. 活动时间不超过3天
2. 预热：前100名拍下仅需28元
3. 活动开始：100名已抢完，追加100名

歉

致歉信

对此前购买的顾客价格，深表歉意，活动时间有限，先到先得！

4) 详情海报

消

打消顾虑

1. 次日送达
2. 免费试穿，不好吃不要钱，来回运费我们承担

FABE

FABE销售法

1. F代表特征 (Features)
2. A代表优点 (Advantages)
3. B代表利益 (Benefits)
4. E代表证据 (Evidence)



5) 提高新品基础销量

01

低件单价的产品
可以通过淘客推广

02

高件单价的产品
可以通过淘宝客一淘
活动提高基础销量

03

粉丝多的产品
可以用老客户提高基
础销量

6) 活动评价、问大家

用评价做活动预热：日常买高价，现在是活动价

看了好久才选用这家老店，主要是想给孩子买，出去玩独立包装方便干净。正好还有活动，**以前都没有搞活动，现在是买二赠一，真的很划算**，看了评价回馈都很好，所以就下手买了。赠的蜂蜜口味，满满三包，物流也很快，吃完还会回够，这个价钱吃到特产也是很不错的。祝店家生意兴隆传承美味



7) 售前活动信息透出

A首次响应

1) 打开设置:千牛首页右上角系统设置-接待设置-个性签名

2) 首次响应设置

The screenshot shows the 'Automatic Reply' configuration page. At the top, there is a navigation bar with '团队管理' (Team Management) selected, and other options like '团队签名', '自动回复', '快捷短语', '禁用语', '商品推荐', and '消息设置'. Below the navigation bar, the page title is '自动回复 > 编辑模版'. The '模版名称' (Template Name) field is set to '第一次响应'. The '模版内容' (Template Content) section contains several conditional reply rules, each with a checkbox and a text input field:

- 当天第一次收到买家消息时自动回复: 618大促, 买2送1 活动疯抢中
- 当我(客服)的工作状态为“忙碌”时自动回复: [Empty]
- 当我(客服)的工作状态为“离开”时自动回复: [Empty]
- 当所有客服的工作状态都离线时自动回复: [Empty]
- 当正在联系人数超过 2~30 时自动回复: [Empty]
- 当转接的时候自动提示: [Empty]

Below the template content, there are sections for '关联问题' (Associated Questions) and '同步客服' (Synchronize Customer Service). The '关联问题' section shows '已经选择0个问题' and a '选择问题' button, with a tooltip indicating that associated questions appear below the first automatic reply. The '同步客服' section shows '已经选择7人' and a '重新选择' button. At the bottom, there are checkboxes for '允许客服使用个人自动回复' (unchecked) and '保存时立即生效' (checked). Finally, there are '保存' (Save) and '取消' (Cancel) buttons.

7) 售前活动信息透出

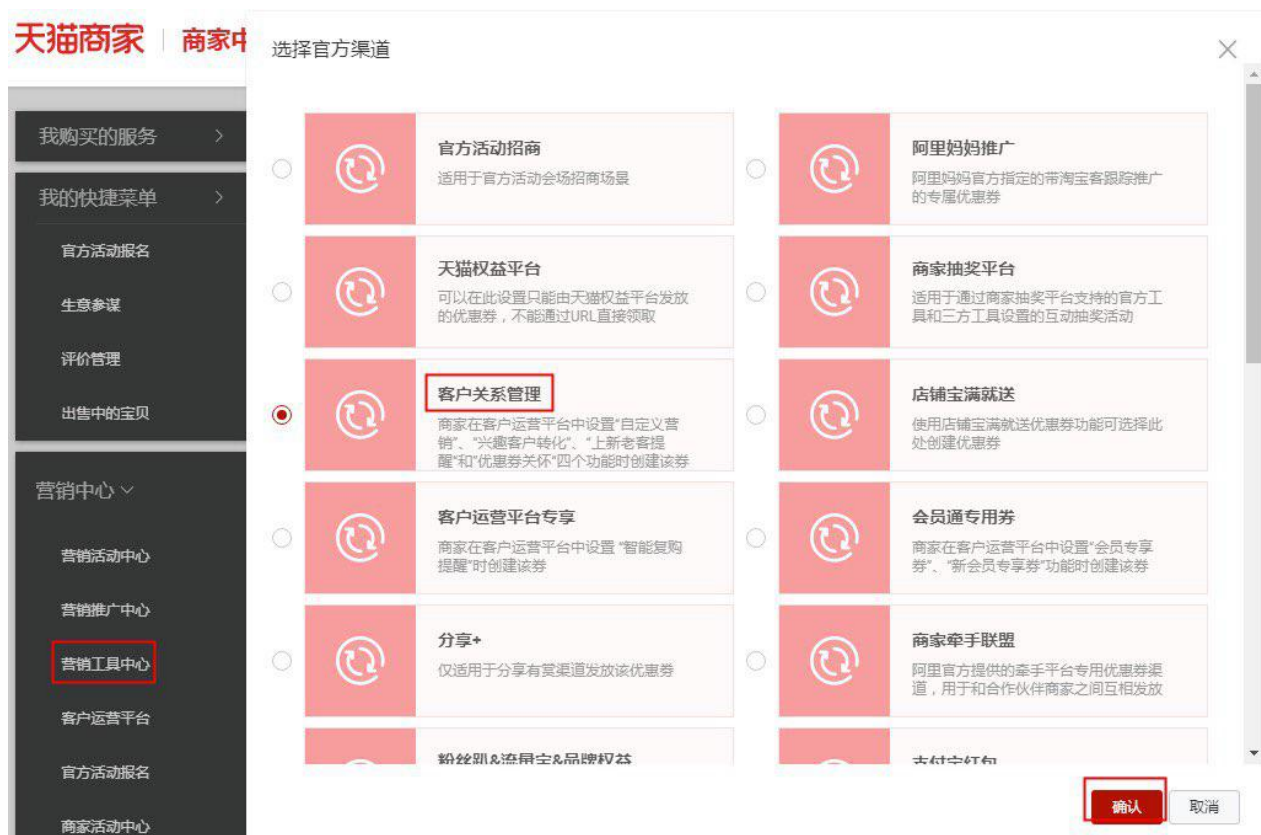
B互动服务窗

1) 打开服务窗:



8) 加购人群优惠券关怀

店铺会员客户关系管理专属优惠券



推广渠道

全网自动推广 官方渠道推广 客户关系管理

基本信息

* 名称: 0/10
请输入优惠券名称

* 使用时间: -

面额信息-面额1

* 优惠金额: 元 请输入1/2/3/5及5的整数倍金额，面额不得

* 使用门槛: 满 元

满01元

* 发行量: 张 优惠券创建后，发行量只能增加不能减少，

* 每人限领: 张

阿里妈妈渠道券解除与“营销计划”绑定关系，创建成功的阿里妈妈渠道券将自动推广到妈妈淘宝联盟；阿里妈妈渠道券新增结束、删除功能，其余渠道券创建成功后，只能等待优惠券有效期结束，才能删除，不需求谨慎设置！

确认创建

课后作业

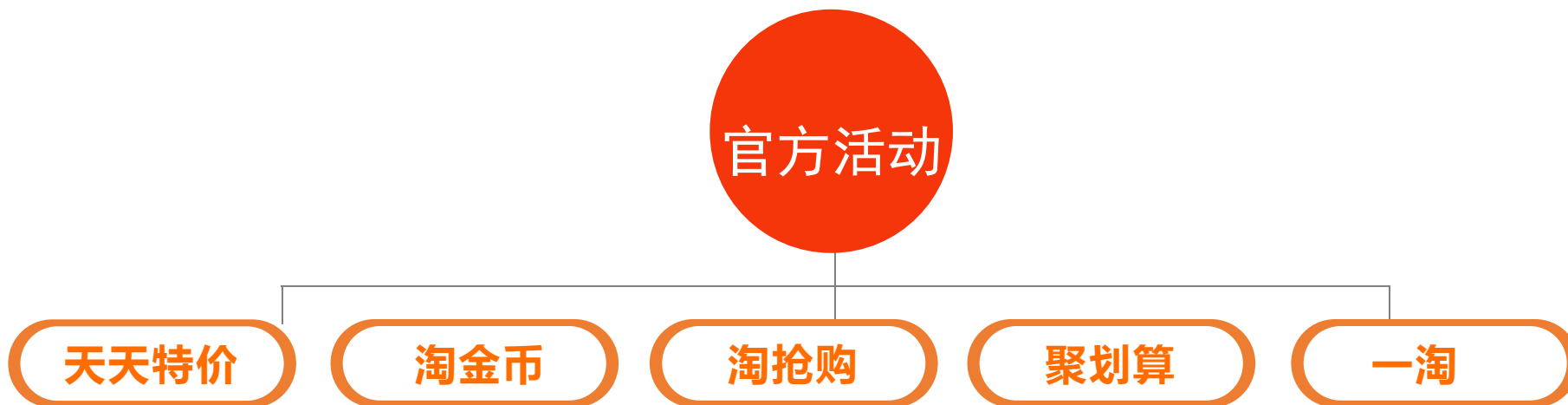
参考本课讲解的内容找到每种活动的商家入口和消费者入口



总结

1). 店铺活动非常丰富，遵循先易后难，先少量后大量的原则！

2). 官方活动分类





谢谢
Thank you