

# 电商实战专家 互联网营销导师 李达聪

## 电商活动策划实操技巧

### 【课程背景】

电商世界风起云涌，生生死死，为什么很多卖家报不上淘抢购、聚划算等官方活动？为什么有些卖家即使上了活动，却没办法做好活动导致售罄率严重不达标？为什么有些卖家虽然能做到售罄，结果却是不赚钱，甚至亏本？还有，双十一让电商人是让人又爱又恨，要怎么样才能利用每年一次的大促提升销量，提升店铺层级，提升店铺利润？活动，已经成为很多卖家既渴望又恐惧的营销方式，所以，众多关于活动的疑问都在困扰着大多数的卖家。

从纷繁复杂中找到规律，解读电商活动，直指活动的本质核心。将别人不能说，不敢说，不会说的都与您分享。用心倾听，用心感悟，用心执行，能上活动，上了活动能挣钱并不只是梦想。为什么有人会成功？为什么有人会失败？成功的基因是什么？失败的根源在哪里？在这个课程里，我们将以多年实战经验与努力，为您抽丝剥茧，层层分享，解构现象，直指核心。让您电商的路走得更远，走得更宽，走得更稳。

### 【课程收益】

- 1、分析现象，解读数据，普及各主要活动报名审核的关键指标；

## 电商实战专家 互联网营销导师 李达聪

- 2、深刻理解各种活动的本质，掌握报名成功的技巧；
- 3、详细分解一场活动前期需要做的准备工作，做到有备无患；
- 4、解读电商活动运营规划流程图，并警示活动运营中的死亡陷阱；
- 5、明确不同角色在活动运作过程中存在的价值，科学管理电商团队；
- 6、找到活动盈利的有效办法，学会通过活动健康发展店铺。

【课程时间】：2天，6小时/天，可根据具体需求个性化订制内容，或缩短、延长课时

【授课对象】：传统企业掌门人、传统企业电商部门、电商运营负责人、电商创业者

【授课方式】：讲师讲授 + 案例研讨 + 讲师点评 + 现场咨询

【课程大纲】

### 第一章、如何正确看待官方活动？

- 1、淘宝、天猫店铺三大引流玩法解析（钻展、直通车、淘宝客）
- 2、淘抢购、聚划算对店铺的利和弊
- 3、六一八、双十一对店铺的利和弊
- 4、官方活动困扰卖家的三大问题（报不上、卖不好、不挣钱）
- 5、案例解析：一个被双十一玩死的商家

### 第二章、活动报名前的店铺诊断和店铺提升

- 1、店铺的售前指标诊断及优化方案

2、店铺的售后指标诊断及优化方案

3、店铺的其他重要指标诊断及优化方案

(DSR、物流指标、平均访客数、平均转化率等)

4、从竞品的活动数据中找差距

**分组讨论：店铺的自我诊断及优化方案制定**

### **第三章、淘抢购、聚划算活动报名及操作细则**

1、活动报不上？

1) 活动一审、二审、终审的审核维度分析

2) 成功报名活动的技巧

3) 无法持续报上名的店铺注意事项

2、活动卖不好？

1) 行业竞品活动数据分析

2) 活动运营节奏安排细则

3) 活动选品注意事项

4) 活动流量规划方案制定

3、活动不赚钱？

1) 如何选择适合的产品报活动？

- 2) 活动通过后如何合理的准备库存？
- 3) 活动没卖完的尾货如何快速处理？

### 家庭作业：淘抢购活动的执行方案策划

#### 第四章、通过数据看 2017 年双十一

- 1、2017 年双十一核心数据及趋势分析
- 2、三位一体战略打造双十一活动（运营、商品、营销）
- 3、双十一的流量拆解细则和获取策略
- 4、案例分析：双十一期间客户都在关注什么？

#### 第五章、双十一大促活动的策划全案解析

- 1、明确活动目标：不合理目标可能让你倾家荡产
- 2、注意活动细节：不注意关键细节会导致流量不足
- 3、做好活动准备：没有周全的准备会手忙脚乱
- 4、紧盯实时数据：前一小时决定整场活动的成败
- 5、促后七天跟进：跟进未成交客户可持续转化
- 6、莫忘活动复盘：双十一复盘需要注意的关键数据

#### 第七章、店庆等其他活动的策划全案解析

## 电商实战专家 互联网营销导师 李达聪

- 1、确定活动目的和活动主题
- 2、店铺活动的时间选择技巧
- 3、各种促销方式的优缺点对比
- 4、活动推广方案制定注意事项
- 5、活动的数据分析和促销效果总结
- 6、店铺活动策划方案写作教程

### 分组讨论：店铺周年庆活动方案制定

## 第八章、淘系店铺活动的全网营销方案

- 1、站内小型官方活动操作方案（天天特价、淘金币、类目活动等）
- 2、活动的全网营销渠道选择（QQ群、旺旺群、微信群、微博、论坛、邮件等）
- 3、如何通过活动营销增强客户粘性
- 4、病毒式活动营销推广案例解析