



淘大在线

daxue.taobao.com

淘宝 VIP 营销

南山路 17 号

【 淘宝大学讲师介绍 】



讲 师：姚岗（杭州）

淘 宝 ID：南山路 17 号

- 阿里巴巴电子商务培训师
- 淘宝大学讲师
- 杭州职业技术学院讲师
- 淘宝合作机构——杭州隆鼎电子商务有限公司负责人

- 2001 年起作为专业负责人筹建电子商务专业
- 2004 年开始与阿里巴巴开展电子商务系列合作项目
- 主要专业研究方向：网络营销
- 目前主要业务：电子商务职业经理人培训、淘宝系列培训

中小企业电子商务业务外包



淘宝 VIP 营销

- 1. 什么是 VIP
- 2. VIP 营销基础
- 3. VIP 活动攻略



什么是淘宝 VIP

- ✓ 淘宝 VIP 是指淘宝网最有价值的活跃用户。
- ✓ VIP 用户将享受淘宝网与合作伙伴的多种 VIP 服务。目前已包括购物折扣，特惠专享，旺旺身份等。即将推出绿色客服，购物全保障等 VIP 服务
- ✓ 会员在淘宝的各种活跃行为（购物、聊天、分享等）均能获得成长值，淘宝网将以成长值作为衡量 VIP 会员等级的唯一标准，当会员的成长值累积到 3000 点并通过实名认证（便于享受线下特权），即可通过在线申请成为淘宝 VIP 黄金会员，随着成长值的不断累积，会员还可晋升为 VIP 白金会员、钻石会员。



VIP 享有的特权

VIP特权是淘宝为提升VIP会员购物满意度而推出多种优惠，贴心，方便的服务。让所有的VIP会员购物享受一站式的VIP服务。
VIP特权体系目前包括购物特权(享受更多优惠)，服务特权(购物更安心，更放心)，头衔特权(更多联合特权，唯我独享)等。
做淘宝网VIP会员，享VIP尊贵特权。

会员特权		普通会员	 黄金会员	 白金会员	 钻石会员
购物特权	 购物折扣	×	9.5折-9.8折	9折-9.6折	8.5折-9.5折
	 活动专享	×	✓	✓	✓
	 商城特权	×	✓	✓	✓
	 机票优惠特权	×	✓	✓	✓
服务特权	 绿色客服	×	×	×	✓
	 VIP尊贵身份	×	✓	✓	✓
	 生日特权	×	✓	✓	✓
	 优先体验	×	✓	✓	✓

客户管理的二八原则

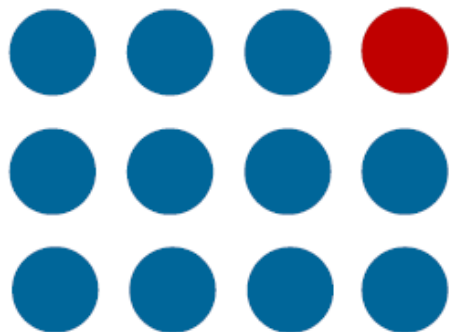
60%

全网 的交易额



10%

的VIP用户占据了



老客户的价值

流失 会员



如何成为VIP合作商家

二 四、活动规则

VIP频道卖家处罚说明

为方便淘宝VIP合作卖家快速了解淘宝用户规则，现依据《淘宝规则》（11月11日生效），罗列出参加VIP频道展示商品的卖家可能出现的违规处罚行为，提示各位卖家提前了解避免违规。

1、VIP频道卖家行为：因卖家行为，导致VIP无法正常购买或权益受损

示例：活动期间宝贝下架；活动时段中退出或终止活动；

处罚依据：活动监控小二发现并且截图保留证据

处罚措施：轻者禁止参加VIP频道活动一个月，严重者VIP频道永久不合作

2、VIP频道卖家行为：卖家未及时发货

示例：没有库存、缺货等原因造成不能按照协议3-5天内发货；虚假发货；

处罚依据：会员投诉或者小二跟踪调查

处罚措施：轻者禁止参加VIP频道活动一个月，严重者VIP频道永久不合作

3、VIP频道卖家行为：货不对板

示例：实际发货与展示图片商品不一致，如板型不一、型号（包括ml\g）不一和大小不一（参考宝贝详情）

处罚依据：VIP会员投诉、举证并且调查后情况属实

处罚措施：轻者禁止参加VIP频道活动一个月，严重者VIP频道永久不合作

4、VIP频道卖家行为：一个月内以低于淘宝VIP的价格出售商品或参加别的活动；

处罚依据：会员投诉、举证并且调查后情况属实

处罚措施：轻者禁止参加VIP频道活动一个月，严重者VIP频道永久不合作

VIP 的力量

经典案例



杭泰201多功能煮蛋器包邮

价格：58.00 元

剩余：0 天（申请时段2011-04-06 至 2011-04-13）

数量：50 份

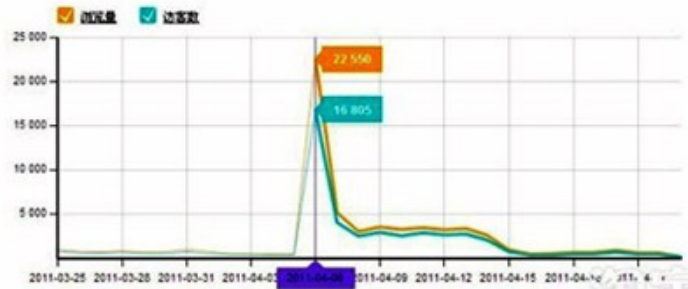
申请条件：VIP黄金会员 VIP白金会员 VIP钻石会员

35592人已申请：



推荐理由：效果又猛又持久

活动效果：7天活动一共赚进UV46973，赞助单品58元数量50份，单个UV的才消耗0.06元，这个数据是直通车的几十倍。（量子统计 第一天UV达到了井喷的22550，活动时候的销售额是活动前的4倍，活动前店铺的流量3000左右，活动结束后店铺流量稳定徘徊在7000左右）



查看更多

2011夏季新款 特价促销韩版女装 泡泡袖 打底衫 圆领 短袖 t恤



淘宝网保障您的购物资金及资金安全，查看保障标志。

价 格：29.00 元
促 销：¥14.50 起
运 费：商家承担运费
30天售出：13016件（已售53人评论）
付款方式：支付宝 信用卡 网银支付 货到付款
尺 码：S M L
颜色分类：白色(10天内发货) 黑色(10天内发货) 黄色(10天内发货) 紫色(10天内发货)
我 要 买：1 件（库存56350件）
请选择：“尺码”“颜色分类”

推荐理由：新店增长典范，一天之内三钻店铺变成皇冠店铺

活动效果：出现比平时多了十几倍的访问量，当天单品点击1W点，销售了1300余单。

9:00 - 10:00	7921	4437
10:00 - 11:00	18659	9144
11:00 - 12:00	12992	6382
12:00 - 13:00	12567	6304
13:00 - 14:00	11974	5655
14:00 - 15:00	9093	4429
15:00 - 16:00	8005	3895
16:00 - 17:00	7813	3737
17:00 - 18:00	6609	3318
18:00 - 19:00	6237	2919
19:00 - 20:00	7262	3457
20:00 - 21:00	8688	3869

板块一：每日一抢

二：限时特价

板块三：VIP 团购

特价 ON SALE

品牌专区

流量预估

区 BRAND

销售预估

板块四：VIP疯抢

VIP疯抢 HOT SALE



立省
100

福斯麦莎莎美容套

普通会员价：400元
VIP体验价：0元



立省
100

福斯麦莎莎美容套

普通会员价：400元
VIP体验价：0元



立省
100

福斯麦莎莎美容套

普通会员价：400元
VIP体验价：0元



立省
100

福斯麦莎莎美容套

普通会员价：400元
VIP体验价：0元

流量预估：日点击1W

销售预估：1000单-5000单

招商要求：

- 1、同一店铺每次限报1个宝贝，折扣在5折-7折以下且包邮，
- 2、报名的宝贝要求：全店宝贝销售排行前20名的宝贝，近7原价的记录。

板块五：热销排行

热销排行

VIP每日最热卖商品：

板块六：一分钱购物

一分钱购物 ONE C



1分钱 购买 >

太平鸟女短款蕾丝裙
普通会员价：429元



1分钱 购买 >

太平鸟女装蕾丝裙
普通会员价：429元

流量预估：单个宝贝日

销售预估：每天都有持

招商要求：

板块七：VIP三包服务店铺

服务范畴

VIP三包服务店铺 VIP STORE

VIP店铺服务承诺：

VIP店铺三包：1. 全场包邮 2. 7天无理由退换货 3. 退换货免邮

VIP 会员俱乐部
包邮+折扣50%

最新加盟品牌



流量预估：日点击5000-10000

销售预估：每日全店稳定的销售

招商要求：

- 1、同一个品牌每次限报1个店铺，设立VIP专区
- 2、入驻商家提供全场包邮、7天无理由退货、退换货免邮。
- 3、签订在线协议
- 4、招商方式：类目KA提供品牌商家

素材要求：

- 1、店铺名称：8个字
- 2、宝贝图片：160*160白底，高分辨率

2 VIP 营销基础

2.1 VIP 活动选择

✓ 每日一抢:

- 流量预估：日点击 7W
- 销售预估：限量
- 招商要求： 同一店铺每次限报 1 个宝贝，且 1-3 折，限量抢购。
- 报名宝贝必须为：未参加过其他频道的活动、其他促销活动或者其他的推荐展示活动。如果有参加上述活动，则一个月后才能再上 VIP 频道进行展示。
- 优选原则：综合评分较高、综合运用能力较强的店铺优先，好评及销售记录好的人气宝贝，折扣
- 适合开展的营销活动：新品发布、打造单品爆款等



VIP 活动选择

✓ 限时特价

- 流量预估：日点击 4W
- 销售预估：2000 单 -10000 单
- 招商要求：
 - （1）同一店铺每次限报 1 个宝贝，折扣在 5 折或者 5 折以下且包邮，且宝贝库存在 2000 件及以上并且具备补货的能力
 - （2）报名宝贝原则上最近的 7 天内真实销售记录良好，累计销售记录需在 50 个及以上。宝贝一个月内成交记录中不得含有低于商品报名时原价的销售记录。
- 适合开展的营销活动：打造单品爆款、过季清仓



VIP 活动选择

- ✓ 品牌专区
- 流量预估：日点击 2W
- 销售预估： 1000 单 -5000 单，可限量也可不限量。
- 招商要求：
 - 1、同一店铺每次限报 3 个宝贝，且有充足的宝贝库存，如果限量请要讲明件数。
 - 2、报名商品的品牌：国内外知名品牌、淘品牌以及网络知名的草根品牌
 - 3、报名的宝贝要求：全店宝贝销售排行前 5 名的宝贝，一个月内成交记录中不得含有低于商品报名时原价的销售记录。
- 适合开展的营销活动： 品牌商家促销



VIP 活动选择

✓ VIP 团购

- 流量预估：日点击 4W
- 销售预估：5000 单 -10000 单，不限量。
- 招商要求：
 - 1、同一店铺每次限报 1 个宝贝，折扣在 5 折或者 5 折以下且包邮，且宝贝库存在 2000 件及以上并且具备补货的能力
 - 2、报名的宝贝要求：全店宝贝销售排行前 20 名的宝贝，一个月内成交记录中不得含有低于商品报名时原价的销售记录。
- 适合开展的活动：打造单品爆款、消化库存



VIP 活动选择

✓ VIP 疯抢

- 流量预估：日点击 1W
- 销售预估： 1000 单 -5000 单，不限量。
- 招商要求：
 - 1、同一店铺每次限报 1 个宝贝，折扣在 5 折 -7 折以下且包邮，且宝贝库存在 2000 件及以上并且具备补货的能力
 - 2、报名的宝贝要求：全店宝贝销售排行前 20 名的宝贝，近 7 天销售记录良好且累计销售 20 以上，一个月内成交记录中不得含有低于商品报名时原价的销售记录。
- 适合开展的营销活动：打造单品爆款、消化库存



VIP 活动选择

- 板块六：一分钱购物
- 流量预估：单个宝贝日点击 2-5W
- 销售预估：每天都有持续转化
- 招商要求：
- 卖家需要一周需要提供“1 分钱购物”的宝贝 **50 件或者以上**，上不封顶
- 销售记录不做要求，欢迎新品体验形式，并保证单件价格不低于 10 元
- 保证宝贝的库存量，能在结果出来后三天内发货。
- 适合开展活动：



VIP 活动选择及影响因素

- 选择参加 VIP 活动的影响因素
- 能否达到招商要求
- 活动目标：流量、库存、打造单品爆款。。。
- 营销活动组合：与其它营销活动相配合，如开展 SNS 营销、搭配销售等
- 资源保障：资金、产品、售后服务、物流、客服团队等



3 VIP 活动攻略

3.1VIP 商家权益

- VIP 频道资源合作机会
- VIP 用户研究报告分享
- VIP 会员运营培训机会
- 淘宝 VIP 官方大型合作参与机会。
- 可获得 VIP 频道官方服务商相关标识，并配有相应的资源推广。



3.2VIP 设置

单品 VIP 设置

第一步：打开我的淘宝>我是卖家>出售中的宝贝。

第二步：在<出售中的宝贝>页面选中参加活动的宝贝，然后点击页面底部的<设置促销>。

第三步：在设置促销中选择<支持淘宝会员卡>，并在金卡、白金卡和钻石卡中统一设置为7折，设置完成后点击保存。



各个级别 VIP 价设置：

今日特价：黄金、白金、钻石会员均为 5 折包邮

钻石 5 折：黄金和白金 5 折，钻石会员 5 折

白金 6 折：黄金 7 折，白金和钻石会员 6 折

黄金 7 折：黄金、白金、钻石会员均为 7 折。

全店支持 VIP：店铺内所有商品都设置 VIP 价，折扣根据自身成本合理设置。

说明：上图为示范，并不是全部按这个折扣设置。



全店 VIP 设置

1、进入卖家后台，选择“出售中的宝贝”；



2、随便选择一个产品，然后点击“设置促销”；



全店 VIP 设置

3、进入设置促销后，选择“淘宝会员卡批量设置”；

设置促销

亲爱的，搭配套餐的功能升级啦！新功能抢先看

☐ 支持淘宝会员卡 [了解详情](#)
(您在进行跨类目商品操作，最低折扣率将以折扣最低类目为准)
金卡： 折
白金卡： 折
钻石卡： 折

淘宝会员卡批量设置

4、进入批量设置页面，在“VIP批量报名”里选择“全选”，选择本店的所有类目。

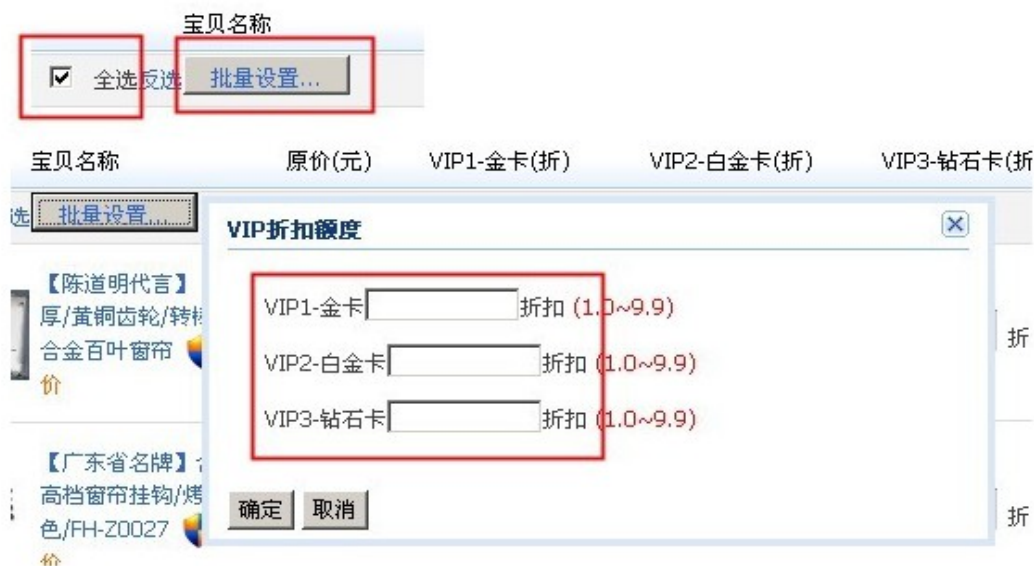
VIP批量报名

☒ 全选
☒ 门吸
☒ 套装门
☒ 贴纸
每页显示：☐ 5 ☐ 10 ☒ 20



全店 VIP 设置

5、在产品列表中选择“全选”，并点击“批量设置”，在弹出的小窗口中设置不同的VIP折扣，点击“确认”保存。



宝贝名称

☒ 全选反选 [批量设置...](#)

宝贝名称	原价(元)	VIP1-金卡(折)	VIP2-白金卡(折)	VIP3-钻石卡(折)
【陈道明代言】 厚/黄铜齿轮/转 合金百叶窗帘 价				
【广东省名牌】 高档窗帘挂钩/烤 色/FH-Z0027 价				

VIP折扣额度

VIP1-金卡 折扣 (1.0~9.9)

VIP2-白金卡 折扣 (1.0~9.9)

VIP3-钻石卡 折扣 (1.0~9.9)

[确定](#) [取消](#)

6、设置完成后，点击“添加”即可。记得“添加”前一定要“全选”！！！！



☐  【广东名牌】锌合金钢
拉丝室内门锁套餐三件
套T3A13-L5502-BD 100.00
一口价

☐ 全选反选 [批量设置...](#) [参加...](#)

关于淘宝 广告服务 合作伙伴 帮助中心 诚
提交成功，会有提示！！

全店 VIP 设置

7、设置成功后，还需要设置其它分页的，这里只设置了一页；其它分页的设置方法：重复第5、6步骤！！



把所有的分页设置完成后，就大功告成了。



全店VIP你就可以报名了!!!



[最后更新时间为 2010-09-16 11:50]



3 VIP 活动攻略

3.3 VIP 活动产品选择

- ✓ 产品定位：产品定位必须与所报 VIP 活动面对的客户群匹配。
- ✓ 产品质量筛选：VIP 不是卖便宜货，而是卖优质产品
- ✓ 保证性价比：增强对消费者的吸引力
- ✓ 利润保障：从长期看，保证开展活动能带来利润。活动期间保证盈亏平衡
- ✓ 库存保证：足够的库存数量是爆款可延续性的基础
- ✓ 和店内其他产品的关联性：开展搭配销售、提升客单价的基础，并确保促进网店整体业绩提升
- ✓ 价格选择：价格策略能满足目标客户的需求特征



- 谢谢！
- 南山路 17 号

