

小组成员：张娜 28 号
许丽玲 42 号
甘露露 37 号



目录

一、店铺概况

- 1、店铺简介
- 2、产品定位

二、五一促销方案

- 1、活动促销种类
- 2、活动大体流程

三、活动产品准备期

- 1、选择主打产品
- 2、店铺装修

四、活动宣传期

- 1、淘宝搜索引擎优化
- 2、聚划算团购
- 3、IM 营销
 - 1) 论坛营销
 - 2) 电子邮件营销
 - 3) 微博营销
- 4、直通车推广

五、成本预算

六、活动三大项目时间安排(活动时间 4.29-5.1)

七、活动统计

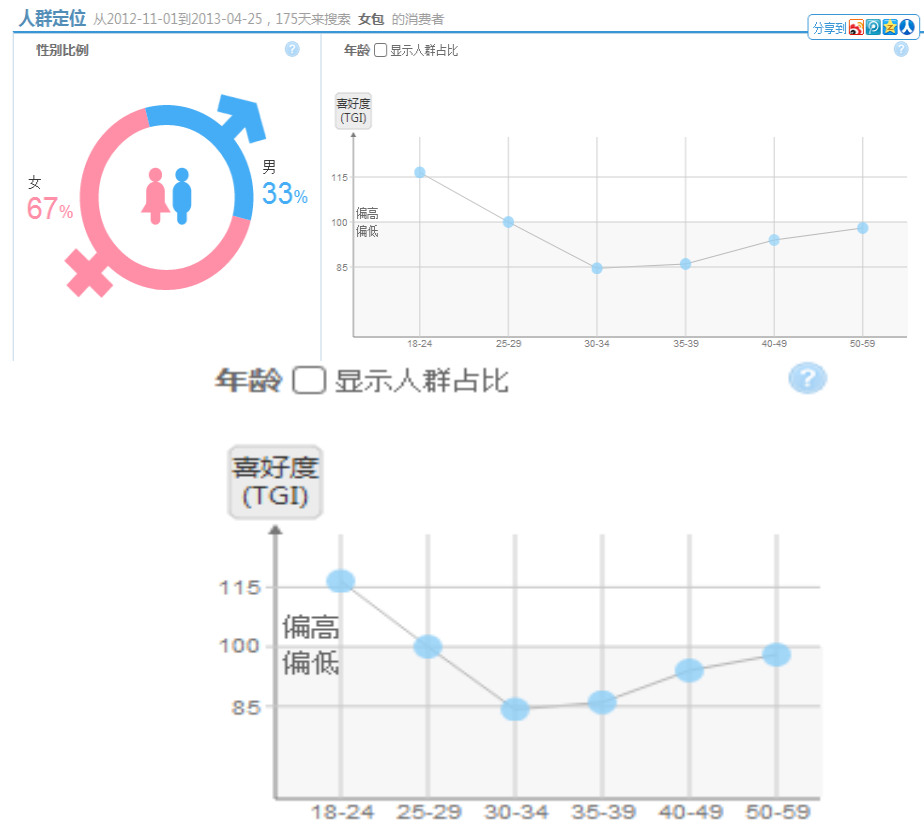
一、 店铺概况

- 1、店铺简介：MIUSI bag，我们的包包店铺，主要销售时尚女包，主题是强调了这个时代的主题思维，美丽不再是单纯的美，柔刚并融，帅气十足的味道让身为顾客的您变的更加性感、可爱。



- 2、产品定位：MIUSI bag，产品对象定位为 18-28 岁的在校女

学生。



二、五一促销方案

1、活动促销种类

- 1) 全场 5 折起包邮，特价产品已调至最低价，不参与活动优惠。
- 2) 实际付款满 500 元送出价值 55 元钱包一个。
- 3) 超低震撼优惠价！数量有限，先到先得！
- 4) 新品抢先享受！新款包包特价出售，买到就是赚到！
- 5) 2013MIUSI 女包-共度五一！八折包包搭配套餐活动。

2、活动大体流程

第一块：活动产品准备期—结合店铺历史销售记录确定主打宝贝并针对修改宝贝标题，五一促销宣传图准备，店铺五一活动特别装修，整体要突出节目的气氛，促销区、店招等适当加入节目元素。

第二块：活动宣传期（站内站外推广本次的促销活动及时间）。

第三块：活动开始

第四块：活动结束

三、 活动产品准备期

- 1、 选择主打产品：从店铺的历史销售中选择较好的 1-3 款宝贝，打造主打产品。我们的店铺选择的以下两种女包宝贝作为主打产品。

2013新品剑桥复古邮差包糖果冻包潮女草编波士顿夏季个性女包小包



女包2013新品潮包包糖果韩版复古风草编单肩手提包邮差机车包



选择这两款为主打产品的原因：

- 1) 从数据魔方显示这两款的关键词搜索量大，竞争宝贝较少。
- 2) 关键词点击率测试，这两款点击率高。
- 3) 类目点击率测试，这两款点击率高。
- 4) 点击收藏比选款，这两款收藏量/点击量的数值大。
- 5) 转化率测试，这两款的转化率高，说明这两款比较大众化，众人喜欢。

2、店铺装修

五一促销活动，店面需要有与之相关的店招，让顾客一进入店铺就知道店铺有五一促销活动，吸引顾客的眼球，从点击率变为转化率。店铺装修，整体要突出节日的气氛，促销区、店招等可以适当的加入节日元素，这里侧重质，不追求量！我们店铺注意整体协调，不会给人杂乱无章的感觉。以下是我们这次五一活动的店标：



四、活动宣传期

1、淘宝搜索引擎优化

侧重于五一关键词优化标题关键字的运用、宝贝描述页文字的详细度，增加宝贝排名。新上架商品根据淘宝网内部排名规律进行SEO关键词提取；根据淘宝网内部排名规律制定关键词排列规则；参照关键词以及排列规则进行标题功能性，宝贝描述；但要避免触犯淘宝规则。

2、聚划算团购

聚划算团购活动以一团一日三品的形式在域名 ju.taobao.com 页面展示。通过主打产品的降低价格参加淘宝站内的聚划算团购的活动，增加五一的促销活动，增加点击率。点击 <http://www.taobao.com/go/act/sale/juhuasuan.php>，店铺产品通过参与聚划算团购的计划可以增加销量，增加人气。

3、IM 营销

1) 论坛营销

在一个论坛内，我们店铺准备发一个关于店铺主打产品的帖子，顶贴，顶贴的两个作用，1 是把自己被沉下去的帖子，顶到首页，让更多网民看见。2 是自己跟自己对话，在网友面前唱独家戏。起到一些独特的效果。

2) 电子邮件营销

向目标或潜在买家邮箱发送电子邮件，包括 QQ 邮件，邮件内容应包括店铺信息，宝贝促销活动广告，品牌宣传等。邮件内容应真实、新颖，避免泛滥。（这里必要时可利用邮件群发软件）

3) 微博营销

微博的发展，使得越来越多的淘宝达人在微博寻找心仪的淘宝

店铺和产品，五一的促销活动自然要在微博上@一些忠实顾客，让他们知道、了解，也可以让一些陌生顾客知道我们的店铺的存在。



晴天zn

店铺五一促销活动@许玲静思Think @Ms_茉



4、直通车推广

淘宝直通车推广是最直接能提升店铺流量的一种推广方法。选择好的有优势的宝贝进行推广，宝贝图片要清晰；标题重点突出；简单明了（突出宝贝优势），选择有成交记录的宝贝，宝贝价格也要有一定的优势在选择关键词的时候多用一些相对便宜又有流量的组合词（这样的词精准度强，转化率高）。淘宝直通车 2.0 系统，可以根据流量来制定适合自己的出价（词和类目的出价），这样可以避免自己因为盲目出价而造成没有点击或因点击过高造成“烧钱”的后果。同时也可以根据自己的实际情况报名直通车的相关活动（如：淘宝首页热卖单品；时尚频道--热卖单品；女人频道--热卖单品等）设定一个适合自己的活动出价，如果被选中就有机会出现在淘宝首页及各大频道的下方的热卖单品中，这时我们的店铺会有很大的一个流量，从而促成成交。



根据主打产品的属性、直通车系统推荐的词，选取 200 个关键

词，不重复，时间限制在 20:00~24:00 这个时间段。出于对店铺的推广成本的计算，将出价范围控制在 0.2-0.8 之间（不考虑后面的竞价，在预估的价钱内调整价格），最后将总成本控制一定范围之内。

五、成本预算

类别	费用预算
淘宝搜索引擎优化	200 元
聚划算团购	300 元
论坛营销	-----
电子邮件营销	-----
微博营销	-----
直通车	500 元
总计	1000 元

六、活动三大项目时间安排(活动时间 4.29-5.1)

- 1、全场五折起包邮（4.29 零时—5.1 二十四时）
- 2、超低震撼价限量优惠活动（5.1）
- 3、五一八折包包搭配套餐活动（4.30）

七、活动统计

活动期间详细记录每天的流量以及来源，每天的销售情况，分析总结活动成功与失败，总结经验教训。